

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(Национальный исследовательский университет)»
Институт открытого и дистанционного образования
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Совершенствование финансового состояния предприятия (на примере
ООО «Молл»)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2020.20888. ВКР

Руководитель работы

преподаватель кафедры СОТ

_____ Д.В. Подшивалов

_____ 2020 г.

Автор работы

студент группы ДО–554

_____ А.А. Кандалинцева

_____ 2020 г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 2020 г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Кандалинцева А.А. Совершенствование финансового состояния предприятия (на примере ООО «Молл»). – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–554, 69 с., 19 ил., 29 табл., библиогр. список – 31 наим., 2 прил., 14 л. плакатов ф. А4.

Объектом работы является ООО «Молл».

Цель работы – проведение анализа финансово-экономического состояния предприятия и разработка мероприятий по его совершенствованию.

В исследовании выявлены цель, задачи и сущность анализа финансово-экономического состояния предприятия, исследованы методология анализа и современные подходы к оценке финансового состояния предприятия, рассмотрены методы и приемы анализа экономической эффективности деятельности предприятий, проведен анализ состава и структуры актива и пассива баланса предприятия ООО «Молл», оценена ликвидность активов, проанализирована платежеспособность, оценена финансовая устойчивость, проведен анализ деловой активности и рентабельности и оценена экономическая эффективность деятельности ООО «Молл», разработаны рекомендации по совершенствованию финансового состояния исследуемого предприятия и рассчитана экономическая эффективность предложенных рекомендаций.

Результаты работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Молл» с целью повышения эффективности финансового состояния предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	9
1.1 Анализ финансово-экономического состояния предприятия: цель, задачи, сущность.....	9
1.2 Методология анализа и современные подходы к оценке финансового состояния предприятия.....	12
1.3 Методы и приемы анализа экономической эффективности деятельности предприятий.....	25
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «МОЛЛ»	29
2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия ООО «Молл»	29
2.2 Анализ состава и структуры актива и пассива баланса предприятия.....	34
2.3 Оценка ликвидности активов и анализ платежеспособности ООО «Молл»	38
2.4 Оценка финансовой устойчивости предприятия.....	42
2.5 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия.....	44
2.6 Оценка экономической эффективности деятельности предприятия.....	48
3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «МОЛЛ».....	51
3.1. Рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия...	51
3.2. Расчет экономической эффективности предложенных рекомендаций....	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	63
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	66
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ А Бухгалтерский баланс предприятия.....	68
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Отчет о финансовых результатах предприятия.....	69

ВВЕДЕНИЕ

В современной рыночной экономике финансы – это важнейшая экономическая категория. Под финансами подразумевается совокупность экономических отношений, которые возникают в процессе формирования, распределения и использования фондов денежных ресурсов. Материальной основой функционирования финансов являются деньги, которые служат воспроизводственному процессу. Степень эффективности их использования в этом процессе отражает финансовое состояние предприятия. Финансовый анализ, в свою очередь, является неотъемлемой частью успешного финансового менеджмента на предприятии.

Актуальность темы исследования обусловлена высокой значимостью финансов в процессе деятельности организации, а также необходимостью анализа финансового состояния необходимого для дальнейшего повышения эффективности использования финансовых ресурсов в процессе воспроизводства. Финансовый анализ является основой для принятия управленческих решений и планирования, так как представляет собой процесс исследования и оценки ситуации на предприятии, позволяет своевременно выявлять проблемы и устранять причины их возникновения. Являясь своеобразной характеристикой качества деятельности компании, она представляет интерес не только для руководства, но и для внешних пользователей. Участники рынка, такие как поставщики, потребители, инвесторы и банки, должны быть уверены в надежности своих контрагентов в рамках своих целей и интересов. Анализ финансового состояния необходим для получения нужной информации и дальнейшей оценки перспектив сотрудничества с данной организацией.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованием вопроса анализа финансового состояния предприятий занимались такие отечественные ученые, как: С.И. Крылов, Н.В. Некрылова, А.Д. Шеремет, М.Н. Крейнина, В.В. Ковалева, Г.В. Савицкая и др.

Целью исследования является проведение анализа финансово-экономического состояния предприятия и разработка мероприятий по его совершенствованию.

Задачи исследования.

1. Раскрыть цель, задачи и сущность анализа финансово-экономического состояния предприятия.
2. Исследовать методологию анализа и современные подходы к оценке финансового состояния предприятия.
3. Выявить методы и приемы анализа экономической эффективности деятельности предприятий.
4. Дать краткую характеристику деятельности предприятия ООО «Молл».
5. Проанализировать состав и структуру актива и пассива баланса предприятия.
6. Оценить ликвидность активов и провести анализ платежеспособности ООО «Молл».
7. Оценить финансовую устойчивость исследуемого предприятия.
8. Проанализировать деловую активность и рентабельность исследуемого предприятия.

9. Оценить экономическую эффективность деятельности исследуемого предприятия.

10. Разработать рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия.

11. Провести расчет экономической эффективности предложенных рекомендаций.

Объектом работы являются финансовые показатели деятельности ООО «Молл».

Предметом исследования является финансово-экономическая деятельность предприятия.

Методы исследования: анализ актуальных отечественных и зарубежных теоретических источников, моделирование, конкретизация, абстрагирование и др.

Результаты работы имеют практическую значимость и могут применяться ООО «Молл» с целью повышения эффективности финансового состояния предприятия.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Анализ финансово-экономического состояния предприятия: цель, задачи, сущность

Важнейшей характеристикой экономической деятельности организации является ее финансовое состояние. В таблице 1 представлены определения понятия «финансовое состояние» с позиции различных авторов.

Таблица 1 – Определение понятия «финансовое состояние»

Автор	Определение
С.И. Крылов	«финансовое состояние – это способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется наличием финансовых ресурсов, необходимых для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения, интенсивностью и эффективностью использования» [17, с. 15].
Н.В Некрылова	«финансовое состояние организации – уровень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала организации, а также уровень эффективности их использования» [23, с. 37].
А.Д. Шеремет	«финансовое состояние предприятия характеризует как размещение, так и использование средств (активов), а также характер источников их формирования (собственного капитала и пассивов, т. е. обязательств). Эта информация заключена в бухгалтерском балансе и других формах бухгалтерской отчетности» [30, с. 37].
М.Н. Крейнина	«финансовое состояние – это ключевая характеристика экономической деятельности предприятия, которая способствует выявлению конкурентоспособности предприятия, его возможностей в деловом сотрудничестве, она необходима для определения того, в какой степени гарантируются экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и иным отношениям» [18, с. 11].
В.В. Ковалева	«финансовое состояние напрямую зависит, как от имущественного, так и финансового положения предприятия, результатов его хозяйственной деятельности, а также перспектив в дальнейшем развитии» [15, с. 99].

Итак, на наш взгляд финансовое состояние – это способность организации финансировать свою деятельность [26, с. 238]. Оно выражается в рациональности структуры активов и пассивов, эффективности использования имущества, финансовой устойчивости, уровне ликвидности и платежеспособности организации [15, с. 177].

Финансовое состояние организации отражает возможности её динамичного и устойчивого развития в условиях конкурентной среды. В ходе управления финансовым состоянием основная задача заключается в повышении эффективности использования капитала предприятия за счет оптимизации соотношения отдельных элементов её активов и пассивов [2, с. 304].

Финансовое состояние непосредственно оказывает влияние, как на производственную, так и коммерческую деятельность предприятия, ее обеспеченность финансовыми ресурсами и материальными. Неудовлетворительное финансовое состояние предприятия может привести к

возникновению задержек выплат заработной платы работникам, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, расчета с подрядчиками и поставщиками. А также кредитными организациями и другими кредиторами, что в конечном итоге может привести организацию к банкротству.

Финансовое состояние также влияет на инвестиционную активность предприятия. Если организация испытывает недостаток финансовых ресурсов, то ей трудно обновлять свои основные производственные фонды, проводить и финансировать научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, внедрять новые технологии, что в результате может негативно сказаться на ее конкурентоспособности.

На финансовое состояние организации, в свою очередь, оказывают влияние производственно-коммерческая деятельность и ее результаты. «К примеру, в случае если происходит сбой в производстве либо реализации, возникнет уменьшение притока денежных средств и, как следствие, финансовая устойчивость организации снижается» [4, с. 185].

«Финансовое состояние предприятия представлено как комплексная экономическая категория, отражающая в конкретный момент времени способность хозяйствующего субъекта обеспечивать свою деятельность денежными средствами и своевременно погашать свои обязательства» [4, с. 185].

В основе оценки финансового состояния лежит комплекс финансового анализа.

Рассмотри сущность цели и задачи анализа финансового состояния предприятия.

В общем смысле, финансовый анализ представляет собой научно-обоснованное исследование финансовых отношений в едином производственно-торговом процессе, главной целью которого выступает разработка обоснованных предположений и прогнозов трансформации финансовых условий деятельности предприятия.

Финансовый анализ – это процесс идентификации, систематизации, аналитической обработки финансовых показателей деятельности предприятия, в результате которого разрабатываются предложения и рекомендации, служащие основой для принятия эффективных управленческих решений в отношении предприятия, как объекта анализа

«Сущность финансового анализа заключается в процессе исследования финансового состояния с целью определения резервов роста рыночной стоимости предприятия и обеспечения интенсивного развития» [7, с. 245].

Ключевой целью анализа финансового состояния является получение полной и объективной картины текущего финансового положения предприятия, оценка возможности его изменения, а также выявление направлений для улучшения его деятельности.

В зависимости от поставленных задач анализ финансового состояния может осуществляться в следующих формах (рисунок 1).



Рисунок 1 – Формы анализа финансового состояния предприятия [28]
 Анализ финансового состояния предприятия осуществляется в следующих случаях (рисунок 2).

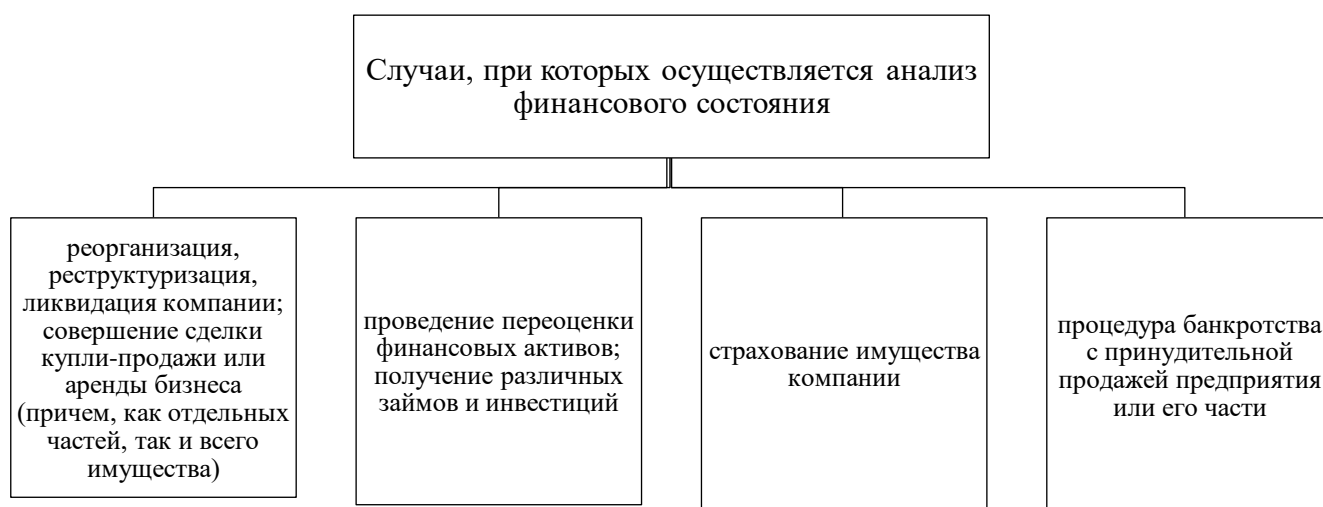


Рисунок 2 – Случаи, при которых осуществляется анализ финансового состояния

Выделим основные задачи оценки финансового состояния предприятия.

1. Своевременная и объективная диагностика финансового состояния предприятия, установление его «болевых точек» и изучение причин их образования.

2. Поиск резервов улучшения финансового состояния предприятия, его платежеспособности и финансовой устойчивости.

3. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное

использование финансовых ресурсов и укрепление финансового состояния предприятия.

4. Прогнозирование возможных финансовых результатов и разработка моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов.

Объектом финансового анализа, как правило, является определенное предприятие. Субъектами финансового анализа выступают аналитики. Предметом финансового анализа могут выступать: хозяйственные процессы предприятия; социально-экономическую эффективность предприятия; итоговые финансовые показатели деятельности предприятия, на которые оказывают влияние ряд объективных и субъективных факторов.

Анализ финансового состояния хозяйствующего субъекта в системе финансового анализа играет важную роль, а «его результаты являются основой для принятия конкретных управленческих решений, которые могут быть направлены на достижение целей организации. На разных этапах развития предприятия эти цели могут различаться: достижение платежеспособности, повышение рентабельности капитала, повышение ликвидности активов, обеспечение непрерывности бизнеса» [22].

Финансовый анализ деятельности предприятия может помочь раскрыть слабые и сильные стороны бизнеса, дать оценку результативности управления активами и диспропорции в структуре пассивов, установить возможные риски, сопряженные с инвестированием средств. В теории финансового менеджмента упоминается свыше трехсот всевозможных коэффициентов, но в большинстве ситуаций в целях оценки итогов деятельности и постановки целей компании вполне достаточно десяти основных показателей. При этом по мере улучшения системы финансового управления и формирования бизнеса их количество может расти [5].

Таким образом, финансовый анализ включает оценку экономического положения предприятия, его прибыльности, количество реализуемого товара и его себестоимость. Содержание такого комплекса вопросов обусловлено решающим влиянием прибыли на финансовое состояние предприятия, факторами формирования которой являются объем реализованных товаров, оказанных услуг, их себестоимость и цена. Объективность и полнота исследования зависит от комплексного изучения данных взаимообусловленных показателей. Необходимо глубокое изучение общих методологических принципов финансового анализа предприятия, чтобы выводы по результатам исследования могли обеспечить корректное понимание внутренней взаимозависимости и причин возникновения разнообразных факторов.

1.2 Методология анализа и современные подходы к оценке финансового состояния предприятия

Финансовый анализ подразделяется на отдельные виды, каждый из которых обладает определенными признаками:

В зависимости от организационных форм проведения.

1. Внутренний анализ. Цель данного вида анализа заключается в обзоре исключительно лишь деятельности анализируемой компании. Результат

проведенного исследования заключается в определении границ способностей компании привлекать и распределять финансовые ресурсы, минимизировать издержки и финансовые риски с целью максимизации прибыли. Особенностью данного вида анализа является использование информации, которая зачастую является коммерческой тайной.

2. Внешний анализ. Цель данного вида анализа заключается в сравнении результатов одной компании с результатами других на основе данных бухгалтерской отчетности. Результатом проведенного исследования является определение рыночной стоимости компании, а также оценка ее инвестиционной привлекательности.

В зависимости от объема исследования [8, с. 256].

1. Полный анализ. Цель полного анализа заключается в комплексном исследовании и оценке всех составляющих финансовой деятельности предприятия.

2. Тематический финансовый анализ. Основан на изучении отдельных частей целого: эффективности использования активов, оптимальности распределения денежных потоков, степени финансовой независимости предприятия, его платежеспособности, инвестиционного портфеля, результативности финансовой структуры капитала и т. д.

В зависимости от объекта анализа.

1. Общий анализ. При общем анализе структурные части не выделяются и объектом служит деятельность предприятия в целом.

2. Анализ финансовой деятельности определенных структурных подразделений. Данный вид анализа основан на управленческом учете.

3. Анализ конкретных операций. Предметом анализа конкретных операций являются операции, которые имеют связь с инвестициями, а также с финансированием ряда сделок.

4. Анализ выполнения финансового плана.

5. Анализ экономического состояния организации.

6. Определение источников увеличения прибыли и рентабельности.

В зависимости от периода проведения финансового анализа [18].

1. Предварительный анализ. Данный вид анализа включает в себя изучение условий функционирования организации в целом либо осуществление отдельных финансовых операций.

2. Текущий анализ. Текущий анализ проводится параллельно с текущей реализацией финансовых планов предприятия необходимых для оперативного вмешательства в результаты финансовой деятельности.

3. Последующий анализ. Проведение данного вида анализа, в отличие от текущего, осуществляется за отчетный период времени и дает возможность комплексно исследовать финансовое состояние предприятия. Основа последующего анализа – это завершенные отчетные материалы бухгалтерского и статистического учета.

В зависимости от времени осуществления.

1. Прогнозный финансовый анализ. Проведение данного вида анализа осуществляется до момента осуществления финансовой сделки.

2. Оперативный финансовый анализ. Данный анализ проводится для того, чтобы внести определенные коррективы в текущую деятельность компании.

3. Ретроспективный финансовый анализ. Данный вид анализа проводится в конце финансовой сделки и позволяет сделать выводы о ее результатах.

В зависимости от охвата исследуемых объектов выделяются.

1. Сплошной финансовый анализ, включающий исследование всех отделов предприятия.

2. Выборочный финансовый анализ, включающий исследование отдельных подразделений предприятия.

В зависимости от методики проведения.

1. Сопоставительный анализ – сравнение показателей за отчетный период и показателей индивидуального плана предприятия между собой и данными прошедших отчетных периодов.

2. Факторный анализ – определение воздействия внешних и внутренних факторов на динамику финансовых показателей.

3. Диагностический анализ – установление дисфункций нормального функционирования предприятия.

4. Операционный анализ – оценка и обоснование результативных решений руководства предприятия, основанные на показателях объема продаж, расходов, прибыли.

5. Детерминированный анализ – исследование причинно-следственных связей внутренних и внешних факторов и результатов финансовой деятельности предприятия.

«В зависимости от целей и методов проведения.

1. Экспресс-анализ (предназначен для получения общего представления о финансовом положении компании в течение 1–2 дней)

2. Комплексный финансовый анализ (необходим для получения комплексной оценки финансового положения предприятия в течение 3–4 недель на основе внешней бухгалтерской отчетности, а также расшифровок статей отчетности, данных аналитического учета, результатов независимого аудита и др.

3. Финансовый анализ как часть общего исследования бизнес-процессов компании (необходим для получения комплексной оценки всех аспектов деятельности предприятия, в том числе: финансов, производства, снабжения, маркетинга и сбыта, персонала, менеджмента и др.).

4. Ориентированный финансовый анализ (осуществляется при решении приоритетной финансовой задачи предприятия, к примеру, оптимизации дебиторской задолженности на основе, как основных форм внешней бухгалтерской отчетности, так и расшифровок только тех статей отчетности, которые имеют связь с данной проблемой).

5. Регулярный финансовый анализ (необходим для эффективного финансового управления компанией на основе представления в определенные сроки, ежеквартально либо ежемесячно, результатов комплексного финансового анализа обработанных специальным образом)» [12].

Каждый из представленных видов финансового анализа организации по своему

своеобразен. Их своеобразность заключается в содержании, организации и методике проведения.

На сегодняшний день в научной литературе рассматриваются различные методы, критерии оценки финансового положения, характеристики протекания экономических процессов, к которым относятся: методы, разработанные на основе системы коэффициентов; методы, содержащие интегральные показатели; методы, содержащие системы неравенств; многомерные статистические методы и элементарные экономико-математические методы и модели [25, с. 141].

Для российских компаний важным условием проведения финансового анализа было и остается безупречное знание основ традиционного подхода.

Среди всего многообразия российских методик проведения финансового анализа, нами были выделены наиболее адаптированные и распространенные методики (таблица 2).

Таблица 2 – Методики проведения финансового анализа

Название методики и автор	Характеристика методика	Объект анализа
Методика сравнительной рейтинговой оценки, разработанная: А.Д. Шереметом, Р.С. Сайфулиным Е.В. Негашевым	«Основная цель финансового анализа при применении данной методики заключается в получении более информативных параметров, которые дадут объективную оценку финансовому состоянию предприятия, его прибылям и убыткам, изменениям в структуре, как активов, так и пассивов, а также в расчетах с кредиторами и дебиторами» [30].	«Финансовое состояние предприятия, в том числе его убыточность, прибыльность, изменения в структуре активов и пассивов, расчеты с кредиторами и дебиторами, анализ финансовых результатов предприятия, анализ эффективности финансовой деятельности предприятия» [30].
Скоринговая модель, разработанная Л.В. Донцовой и Н.А. Никифоровой	«Основная цель применения скоринговой модели заключается в изучении ключевых принципов формирования и оценки показателей (квартальной) и годовой отчетности. При использовании данной методики авторы рекомендуют исследовать структуру и динамику финансового состояния предприятия с применением сравнительного аналитического баланса. Согласно данной методике, предприятия следует классифицировать по степени риска на основе фактического рейтинга каждого показателя, выраженного в баллах» [5].	«Структура активов и пассивов предприятия, его ликвидность и платежеспособность, деловая активность, финансовая устойчивость, рентабельность, а также вероятность банкротства» [5].

Окончание таблицы 2

Название методики и автор	Характеристика методика	Объект анализа
Методика финансового анализа И.Т. Балабанова	«Данная методика основана на том, что финансовое состояние организации воспринимается как характеристика ее конкурентоспособности, использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и иными хозяйствующими субъектами. Согласно данной методике движение любых запасов, трудовых и материальных ресурсов сопровождается формированием и расходованием денежных средств» [1],	«Доходность, финансовая устойчивость, кредитоспособность, использование капитала, уровень самофинансирования, валютная самоокупаемость, ликвидность, оборачиваемость, рентабельность» [1],
Методика финансового анализа О.В. Ефимовой	«Данная методика нацелена на проведение оценки не только финансового состояния предприятия, но и надежности потенциальных партнеров» [8].	«Ликвидность, финансовая устойчивость, финансирование, рентабельность, платежеспособность» [8].
Методика финансового анализа (рейтинговой оценки организации) Е.А. Игнатовой и Л.Я. Прокофьева	«При помощи данной методики производится оценка предприятия с позиции исследуемого объекта, при этом применяется разработанная шкала основных показателей» [10].	«Финансовый потенциал, деловая активность, занимаемая рыночная позиция на финансовом рынке), ликвидность, экономическая эффективность» [10].
Методика финансового анализа В.В. Ковалева	«Данная методика нацелена не только лишь на оценку финансового состояния предприятия, но и определение возможности повышения и функционирования организации при помощи рациональной финансовой политики» [15].	«Финансовое благополучие и развитие организации, финансовое положение, ликвидность, финансовая устойчивость, производственная деятельность, рентабельность, оценка положения на рынке ценных бумаг, деловая активность» [15].
Методика финансового анализа Г.А. Савицкой	«Данная методика основана на том, что предметом анализа могут выступать причинно-следственные связи экономических явлений и процессов, раскрытие которых способствует быстрому расчёту изменений основных результатов хозяйственной деятельности предприятия за счет определенных факторов, а также изменению суммы прибыли, безубыточного объема продаж, запаса финансовой устойчивости, себестоимости единицы продукции при изменении любой производственной ситуации» [26].	«Формирование, размещение и использование капитала, финансовые ресурсы, финансовые результаты, рентабельность, прибыль, инвестиционная деятельность, финансовое состояние, диагностика банкротства» [26].

Учитывая данные представленные в таблице 2, важно отметить, что каждое предприятие имеет собственную точку зрения и преследует отличные от других интересы при проведении анализа финансового состояния. Важное значение в этом вопросе занимает именно руководство хозяйствующего субъекта, которое может применить результаты финансового анализа предприятия при обосновании планов, принятии управленческих решений, выработки экономических стратегий на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

«Финансовый анализ деятельности организации может осуществляться с помощью различных методов в зависимости от подхода. Каждый метод имеет свои задачи и свои слабые и сильные стороны.

Методом финансового анализа является система наиболее общих, узловых понятий науки «финансового анализа», общенаучных и конкретно-научных способов и принципов изучения финансово-хозяйственной деятельности предприятий» [2, с. 69].

«К качественным методам относятся аналитические приемы и способы такие как: метод сравнения; метод построения систем аналитических таблиц; метод построения систем аналитических показателей; метод экспертных оценок и другие подобные методы. К количественным методам относят те методы, при которых используются математические расчеты. Благодаря этому можно получить довольно точный результат или несколько результатов, из которых выбирается наиболее оптимальный» [31, с. 19]. К основным количественным методикам, относятся (рисунок 3).

Горизонтальный или временной анализ.
<ul style="list-style-type: none"> •Его суть сводится к сравнению одного и того же показателя бухгалтерской отчетности за текущий и предыдущий отчетный периоды. Таким образом, можно выявить динамику изменения параметров в течение какого-либо периода.
Вертикальный или структурный анализ.
<ul style="list-style-type: none"> •В данном случае аудитор может оценить вклад каждого показателя «в общую картину» отчетности. По окончании вертикального анализа формируется итоговая структура финансовых показателей. Такому анализу могут подвергаться практически все параметры: активы, себестоимость, ассортимент производимой продукции.
Сравнительный анализ.
<ul style="list-style-type: none"> •Включает в себя элементы сравнения отдельно взятого показателя в бухгалтерской отчетности данного предприятия с аналогичным показателем в финансовой деятельности другого предприятия (например, конкурента или сравнение со средним показателем по отрасли), работающего в такой же отрасли.
Анализ относительных показателей (коэффициентный анализ).
<ul style="list-style-type: none"> •Этот вид анализа позволяет определить соотношение между разными параметрами бухгалтерской отчетности для установления взаимосвязей между ними.
Трендовый анализ.
<ul style="list-style-type: none"> •В результате сравнения каждой позиции отчетности по разным периодам определяется основной тренд) в динамике развития.
Факторный анализ.
<ul style="list-style-type: none"> •Позволяет выявить влияние какого-либо фактора (внешнего или внутреннего) на итоговое значения показателей

Рисунок 3 – Количественные методики финансового анализа [31, с. 19]

Всего существует около двух сотен показателей, которые можно использовать для анализа деятельности предприятия. На практике для анализа применяется лишь некоторое количество из них (рисунок 4).

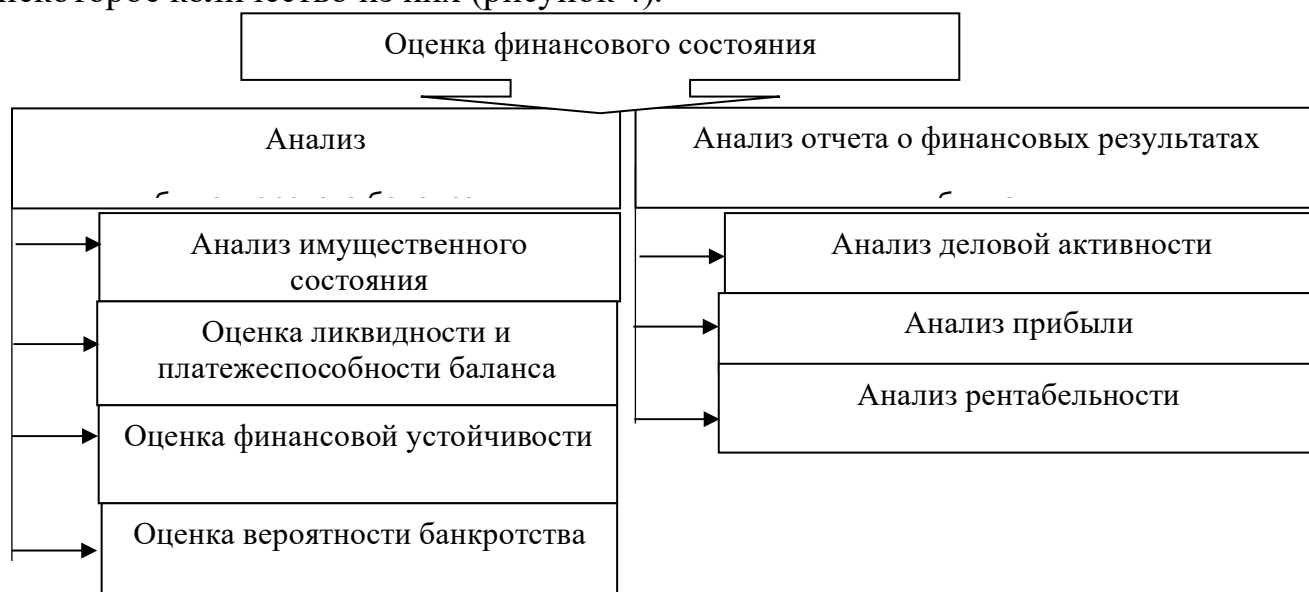


Рисунок 4 – Последовательность анализа финансового состояния организации «На сегодняшний день финансовый анализ предприятий довольно неплохо сгруппирован, а его методики носят унифицированный единый характер практически во всех государствах» [24].

Анализ финансового состояния организации начинают с изучения состава и структуры имущества организации и источников его формирования по данным бухгалтерского баланса с использованием методов горизонтального и вертикального анализа.

В таблице 3 отражены основные показатели оценки имущественного состояния организации

Таблица 3 – Показатели оценки имущественного состояния предприятия

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Доля основных средств в активах	$K_{\text{досва}} = \frac{OC}{A}$	где, А – активы, общий итог баланса; О – общая стоимость основных средств.
Доля активной части основных средств	$K_{\text{доса}} = \frac{OCa}{OC}$	где, OCa – стоимость активной части основных средств.
Коэффициент износа основных средств	$K_{\text{иос}} = \frac{ИОС}{OCп}$	где ОСп – первоначальная стоимость основных средств; ИОС – износ основных средств (амортизация).
Коэффициент износа активной части основных средств	$K_{\text{иоса}} = \frac{ИОСа}{OCпа}$	где, OCпа – первоначальная стоимость активной части основных средств; ИОСа – износ активной части основных средств (амортизация).

Окончание таблицы 3

Показатель	Формула	Экономическое содержание
Коэффициент обновления	$K_{оос} = \frac{ОСПп}{ОСконец}$	где, ОСконец – первоначальная стоимость основных средств на конец периода; ОСпп – первоначальная стоимость поступивших за период основных средств.
Коэффициент выбытия	$K_{вос} = \frac{ОСПв}{ОСначало}$	где ОСпв – первоначальная стоимость выбывших за период основных средств; ОСначало – первоначальная стоимость основных средств на начало периода.

«В современном мире для успешной деятельности организации очень важна способность, осуществлять все текущие платежи (как в налоговые органы, так и в счет предприятий-поставщиков), финансировать свое развитие, своевременно отвечать по всем иным обязательствам» [1, с. 104].

Ликвидность организации обуславливается скоростью, с которой возможно получить финансовые средства, продав её активы. Её устанавливают по величине высоколиквидных активов в отношении с краткосрочной задолженностью. «При рассмотрении ликвидности дают оценку как текущим, так и будущим изменениям вышеуказанного соотношения» [1, с. 104].

«Для анализа степени ликвидности баланса предприятия необходимо сделать следующие манипуляции.

1. Разделить статьи актива по уровню:

- наиболее ликвидные активы – активы, которые могут перейти в деньги в срок не более 3 месяцев. Это могут быть собственно денежные средства, финансовые вложения на краткий срок;
- быстро реализуемые активы – активы, которые могут перейти в денежные средства за период 3–6 месяцев. Например, дебиторская задолженность;
- медленно реализуемые активы – активы, срок превращения которых в денежный эквивалент составляет от 6 до 12 месяцев;
- трудно реализуемые активы – срок перехода в денежные средства – более 1 года. Сюда можно отнести внеоборотные активы.

2. Разделить статьи пассивов по срочности оплаты обязательств:

- наиболее срочные обязательства – обязательства, которые необходимо погасить в течение 3 и менее месяцев. Например, кредиторская задолженность;
- срочные пассивы – срок погашения 3–6 месяцев. Сюда можно отнести: мелкие займы, кредиты;
- долгосрочные пассивы – срок погашения задолженности от 6 месяцев до 12. (например, регулярные выплаты учредителям, резервы будущих расходов);
- устойчивые пассивы – это капитал и резервы» [18].

Такое распределение активов по степени ликвидности является не совсем оправданным для торговых организаций. Товарные запасы, которые в торговых организациях очень быстро превращаются в денежные средства, правильней относить ко второй группе, а дебиторскую задолженность, которую нередко трудно

взыскать, – в третью группу.

Для установления ликвидности баланса необходимо сравнить результаты данных группировок по активу и пассиву.

Для определения ликвидности баланса следует сопоставить итоги приведенных групп по активу и пассиву.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если имеют место соотношения (1)

$$A1 \geq П1, A2 \geq П2, A3 \geq П3, A4 \leq П4. \quad (1)$$

Выполнение первых трех неравенств с необходимостью влечет выполнение и четвертого неравенства, поэтому практически существенным является сопоставление итогов первых трех групп по активу и пассиву. Четвертое неравенство носит «балансирующий» характер, и в то же время оно имеет глубокий экономический смысл: его выполнение свидетельствует о соблюдении минимального условия финансовой устойчивости, т. е. наличии у предприятия собственных оборотных средств. В случае, когда одно или несколько неравенств имеют знак, противоположный зафиксированному в оптимальном варианте, ликвидность баланса в большей или меньшей степени отличается от абсолютной. При этом недостаток средств по одной группе активов может компенсироваться их избытком по другой группе, хотя компенсация при этом имеет место лишь по стоимостной величине, поскольку в реальной платежной ситуации менее ликвидные активы в ряде случаев не могут заменить более ликвидные [3, с. 47].

Платежеспособность организации включает в себя сравнение активов с долгосрочными и краткосрочными обязательствами. Определить ликвидность, значит проанализировать ликвидность баланса, то есть степень превышения над обязательствами величины активов. В этом случае должны учитываться как активы, так и пассивы, притом разделяют понятия медленно реализованных и быстро реализованных активов. Высокая ликвидность значит, что организация способна не только ликвидировать необходимые обязательства, но и значительно быстрее расплатиться с задолженностями перед сторонними организациями. «Помимо ликвидности немаловажно проверить и финансовую устойчивость организации, которая несет ответственность за платежеспособность с перспективой на будущее» [2, с. 105].

Платежеспособность предприятия – это способность определенного субъекта в полном объеме и в срок выплачивать задолженность по кредитам. Она считается основным показателем устойчивого и нормального экономического положения каждого предприятия. Платежеспособность организации складывается из следующих факторов. «Во-первых, организация должна владеть активами (то есть денежными средствами и имуществом), которых в достаточной мере для того, чтобы ликвидировать все имеющиеся у организации обязательства. Во-вторых, степень ликвидности тех активов, которые есть у организации в наличии, должны быть достаточными, для того чтобы реализовать их в случае необходимости, переведя в деньги и в такую сумму, которой достаточно для погашения взятых обязательств» [2, с. 106].

Для более точного определения степени ликвидности баланса предприятия рассчитываются коэффициенты ликвидности.

1. «Обобщающий показатель ликвидности – это коэффициент текущей ликвидности, который рассчитывается отношением текущих активов (А1+А2+А3) к текущим обязательствам (П3). Он помогает измерить общую ликвидность и отражает, в какой степени текущие обязательства обеспечиваются текущими активами» [30, с. 123]. Автор считает, что рекомендуемое значение данного коэффициента должно быть в пределах 1,5–2,5, тогда как в методических рекомендациях установлено нормативное значение показателя на уровне 2,0–2,5. По мнению автора, целесообразно снижение коэффициента покрытия до 1,2 (формула 2)

$$K_{\text{тл}} = \frac{OA}{KO}, \quad (2)$$

где, OA – оборотные активы (внимание: до 2011 г. в Балансе в составе оборотных активов указывалась долгосрочная дебиторская задолженность – ее необходимо исключить из оборотных активов!);

KO – краткосрочные обязательства организации.

2. «Коэффициент быстрой ликвидности. Данный показатель исчисляется отношением суммы денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и дебиторской задолженности (А1+А2) к текущим обязательствам (П3)» [30, с. 123]. Данный коэффициент способствует оценке возможности погашения организацией краткосрочных обязательств, в случае если у нее наблюдается критическое состояние (формула 3)

$$K_{\text{бл}} = \frac{(ДС+КФВ+КДЗ)}{ТО}, \quad (3)$$

где, ДС – денежные средства организации;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения организации;

КДЗ – краткосрочная дебиторская задолженность организации;

ТО – текущие обязательства организации.

«Наиболее оптимальными для этого показателя являются числовые значения в области чисел (0,8–1,5)» [30, с. 123].

3. Коэффициент абсолютной ликвидности (Кал). Определяется отношением наиболее ликвидных активов (А1) к текущим обязательствам организации (П1+П2). По мнению автора, данный показатель необходимо рассчитывать, так как он является более жестким критерием платежеспособности и ликвидности организации и отражает, какую часть краткосрочной задолженности он способен покрыть в ближайшее время или в текущий момент (формула 4)

$$K_{\text{ал}} = \frac{(ДС+КФВ)}{ТО}, \quad (4)$$

где, ДС – денежные средства организации;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения организации;

ТО – текущие обязательства организации.

«Считается, что минимально допустимое значение для коэффициента абсолютной ликвидности должно быть не менее 0,2» [30, с. 96].

В современных экономических условиях финансовая устойчивость является важным условием успеха любого хозяйствующего субъекта. Чем более устойчива финансово организация, тем в более выигрышном положении она находится.

Финансовая устойчивость предприятия является зеркальным отражением преобладания доходов над расходами предприятия, поскольку отображает такое состояние финансовых ресурсов, при котором субъект хозяйствования, легко маневрируя денежными источниками при их эффективном применении помогает обеспечить бесперебойность производственного процесса и сбыта, а также способен контролировать затраты на его расширение и обновление.

«При анализе финансовой устойчивости ключевую роль играют абсолютные показатели, рассчитываемые на основе отчетности, такие как чистые активы, собственный оборотный капитал, показатели обеспеченности запасов собственными оборотными средствами» [31].

Эти показатели являются критериями, так как они используются для формулирования критериев, позволяющих определить качество финансового состояния. В результате проведенного анализа по данной методике выделены четыре типа финансов (таблица 4).

Таблица 4 – Типы финансовой устойчивости организации

Тип финансовой устойчивости	Трехмерная модель	Источники финансирования запасов	Краткая характеристика финансовой устойчивости
Абсолютная финансовая устойчивость	$M = (1;1;1)$	Собственные оборотные средства (чистый оборотный капитал)	Высокий уровень платежеспособности. Предприятие не зависит от внешних кредиторов (заимодавцев)
Нормальная финансовая устойчивость	$M = (0;1;1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы	Нормальная платежеспособность. Рациональное использование заемных средств. Высокая доходность текущей деятельности
Неустойчивое финансовое состояние	$M = (0;1;1)$	Собственные оборотные средства плюс долгосрочные кредиты и займы плюс краткосрочные кредиты и займы	Нарушение нормальной платежеспособности. Возникает необходимость привлечения дополнительных источников финансирования. Возможно восстановление платежеспособности
Кризисное финансовое состояние	$M = (0;0;0)$	-	Предприятие полностью неплатежеспособно и находится на грани банкротства

«Вычисление вышеуказанных показателей и нахождение с их помощью обстоятельств позволяют установить истинное положение, в котором оказалось предприятие, и, в случае необходимости, запланировать мероприятия по его изменению» [30, с. 16].

«Для исследования финансовой устойчивости предприятия применяют также ряд финансовых коэффициентов. Оптимальные значения и методики расчета данных коэффициентов у различных авторов разнятся» [30, с. 18].

Показатели оценки финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Показатели оценки финансовой устойчивости предприятия

Показатель	Формула	Экономическое содержание	Характеристика
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$K_A = \frac{СК}{А}$	где, СК – собственный капитал организации; А – активы, общий итог баланса.	Помогает определить от заемных средств независимость организации и отражает долю собственных средств в общей стоимости всех средств организации. Чем выше значение этого показателя, тем предприятие финансово устойчивее, стабильнее и более независимо от внешних кредиторов.
Коэффициент финансовой зависимости	$K_{Фз} = \frac{О}{А}$	где. О – общая величина финансовых ресурсов; А – активы, общий итог баланса.	Характеризует зависимость от внешних источников финансирования (т. е. какую долю во всей структуре капитала занимают заемные средства).
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{Сз} = \frac{ЗК}{СК}$	где, ЗК – заемный капитал организации; СК – собственный капитал организации.	Дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости. Показывает, сколько единиц привлеченных средств приходится на каждую единицу собственных средств.
Коэффициент маневренности собственных оборотных средств (коэффициент маневренности собственного капитала)	$K_{Мос} = \frac{СОС}{СК}$	где, СОС – собственные оборотные средства организации; СК – собственный капитал организации.	Показывает, какая часть собственного оборотного капитала находится в обороте. Коэффициенту маневренности необходимо быть относительно высоким, для того чтобы обеспечить гибкость в использовании собственных средств.
Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных активов	$K_{М/им} = \frac{ОА}{ВНА}$	где, ОА – оборотные активы организации; ВНА – внеоборотные активы организации.	Данный показатель отражает сколько внеоборотных активов приходится оборотных активов на каждый рубль.
Коэффициент обеспеченности оборотного капитала собственными источниками финансирования	$K_{Осиф} = \frac{СК - ВНА}{ОА}$	где, СК – собственный капитал организации; ВНА – внеоборотные активы организации; ОА – оборотные активы организации.	Данный показатель отражает наличие у организации собственных средств, которые необходимы для его финансовой устойчивости.
Коэффициент обеспеченности запасов собственными средствами	$K_{Озсс} = \frac{СОС}{З}$	где, СОС – собственные оборотные средства организации; З – запасы организации.	Данный показатель характеризует уровень финансирования запасов за счет собственных средств (источников) организации.

«Анализ финансовой устойчивости сопровождается трудностями выбора и применения определенного метода, поскольку еще не сформировалось единой методики оценки финансового состояния предприятия» [26].

Анализ деловой активности часто именуют анализом качества управления

организацией. Подобный анализ очень трудно формализовать, сводить к набору каких-либо количественных показателей. Здесь главное угадать истинные намерения руководства фирмы и дать оценку надежности.

В более общих чертах такого рода анализ деловой активности подразумевает как качественную оценку (репутации предприятия и его руководства, его деловой истории, конкурентоспособности, широты рынков сбыта, присутствия стабильных клиентов, потребителей), так и количественную оценку, содержащую расчет абсолютных и относительных характеристик. Расчет показателей оборачиваемости выполняется по следующей схеме:

Коэффициент оборачиваемости активов – это показатель отражающий скорость оборота совокупного капитала организации, т. е. показывает, сколько за анализируемый период раз происходит полный цикл обращения и производства, приносящий соответствующий результат в виде прибыли, или сколько денежных единиц реализованной продукции принесла каждая единица активов (5)

$$K_{OA} = \frac{ЧВР}{A_{cp}}, \quad (5)$$

где, ЧВР – чистая выручка от реализации продукции организации;

A_{cp} – среднегодовая стоимость активов организации.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности определяется по формуле (6)

$$K_{ODZ} = \frac{ЧВР}{СДЗ}, \quad (6)$$

где, ЧВР – чистая выручка от реализации продукции организации;

СДЗ – среднегодовая сумма дебиторской задолженности организации.

Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности – показывает расширение или снижение коммерческого кредита, предоставленного предприятию. Рост коэффициента означает увеличение скорости оплаты задолженности организации, снижение – рост покупок в кредит. Формула расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности имеет вид (7)

$$K_{OKZ} = \frac{ЧВР}{СКЗ}, \quad (7)$$

где, ЧВР – чистая выручка от реализации продукции организации;

СКЗ – среднегодовая сумма дебиторской задолженности организации.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов – отражает число оборотов товарно-материальных запасов организации за анализируемый период.

Коэффициент оборачиваемости материальных запасов определяется по формуле (8)

$$K_{OMZ1} = \frac{ЧВР}{Z_{cp}}, \quad (8)$$

где, ЧВР – чистая выручка от реализации продукции организации;

Z_{cp} – Среднегодовая стоимость запасов организации.

Более точно коэффициент оборачиваемости запасов можно оценить при помощи формулы (9)

$$K_{OMZ2} = \frac{C}{Z_{cp}}, \quad (9)$$

где, С – себестоимость реализованной продукции;

Зср – средняя величина запасов.

Коэффициент оборачиваемости собственных средств (Коб. ск.) рассчитывается по формуле (10)

$$\text{Коб. ск} = \frac{\text{ВР}}{\text{СК}_{\text{ср}}}. \quad (10)$$

«С финансовой точки зрения коэффициент оборачиваемости собственных средств определяет скорость оборота собственного капитала. Слишком высокие значения данного показателя свидетельствуют о значительном превышении уровня продаж над вложенным капиталом, что, как правило, означает увеличение кредитных ресурсов. Низкий уровень коэффициента означает бездействие собственных средств» [22].

Таким образом, чтобы оценить финансовое состояние организации, необходимо комплексно исследовать ее основные показатели деятельности, а также на основе бухгалтерской отчетности выявить с помощью этих показателей слабые стороны финансовой деятельности организации.

1.3 Методы и приемы анализа экономической эффективности деятельности предприятий

«Эффективность функционирования предприятия в экономическом смысле выражается через показатели прибыли и рентабельности. Данные показатели характеризуют количественно и качественно результат деятельности предприятия за рассматриваемый период. Их значения зависят от множества факторов, таких как: объема реализованной продукции, товаров, работ, услуг; затратно-емкости; способа организации производства и др.

Выделяют разнообразные показатели прибыли, которые представляют особый интерес для отдельных категорий пользователей финансовой отчетности предприятия. Так как эти показатели выступают в роли наиболее распространенных обобщенных характеристик эффективности деятельности компании, нужна их четкая и однозначная идентификация, позволяющая дать аргументированные оценочные суждения» [8, с. 70].

Показатели рентабельности представляют собой показываемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сравнивается с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон – ресурсы или совокупный доход в виде выручки, полученной в процессе осуществления текущей деятельности. Анализ рентабельности предполагает расчет различных показателей рентабельности. По содержанию их можно объединить в следующие группы:

Коэффициент общей рентабельности (КРо) – самый популярный и востребованный аналитиками (11)

$$\text{КРо} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВР}}, \quad (11)$$

где, ЧП – чистая прибыль.

Коэффициенты рентабельности продаж (КРп) – показывает, какое количество прибыли приходится на каждый рубль выручки от продажи товаров. Коэффициенты рентабельности продаж можно рассчитывать по отдельным

товарам или по всему ассортименту. Формула расчета имеет вид (12)

$$КРп = \frac{ПР}{ВР}, \quad (12)$$

где, ПР – прибыль от реализации.

Коэффициенты рентабельности затрат (КРз) – характеризуют, насколько эффективно предприятие тратит свои средств (13)

$$КРз = \frac{ВП}{С}, \quad (13)$$

где, ВП – валовая прибыль.

Коэффициенты рентабельности капитала и его составляющих (КРк) – показывают, насколько эффективно управление капиталом (14)

$$КРк = \frac{ЧП}{ВБ}. \quad (14)$$

Коэффициент рентабельности собственного капитала (КРск) – показывает, насколько эффективно управление собственным капиталом (15)

$$КРск = \frac{ЧП}{СК}. \quad (15)$$

Методические подходы прогнозирования банкротства предприятия, используемые в настоящее время в современном финансовом менеджменте, включают в себя несколько (от двух до семи) ключевых показателей, характеризующих финансовое состояние заемщика.

Более комплексный коэффициентный анализ дает пятифакторная модель Э. Альтмана, которая представляет: модель прогнозирования финансовой несостоятельности компаний, акции которых не котируются на фондовых рынках.

Далее приводится пятифакторная модель Эдварда Альтмана несколько адаптированная к российским условиям. В эту модель включаются пять показателей с константами (16)

$$Z = 0,717 \cdot X_1 + 0,847 \cdot X_2 + 3,107 \cdot X_3 + 0,420 \cdot X_4 + 0,995 \cdot X_5, \quad (16)$$

где, X_1 – отношение собственного оборотного капитала (чистого оборотного капитала) к сумме активов;

X_2 – рентабельность активов (чистая прибыль к сумме активов);

X_3 – уровень доходности активов (отношение прибыли до уплаты процентов и налогов к сумме активов);

X_4 – коэффициент соотношения собственного и заёмного капитала;

X_5 – отношение выручки от продажи продукции к величине активов организации.

Степень близости организации к банкротству оценивается следующим образом: если $ZF < 1,23$, то вероятность банкротства очень высокая, а если $ZF > 1,23$, то в ближайшее время данной организации банкротство не грозит. Для данной модели точность прогнозирования на горизонте до одного года составляет – 95 %, на два года – до 83 %, на пять лет – до 70 % [16, с. 123].

Финансовым аналитиком Уильямом Бивером была предложена система показателей для оценки финансового состояния организации с целью диагностики банкротства (таблица 6). В данной таблице представлены границы показателей по группам организаций применительно к российской отчетности.

Таблица 6 – Система показателей У. Бивера и рекомендуемые диапазоны их изменения

Коэффициент	Формула расчета	Группа 1 нормальное финансовое положение	Группа 2 неустойчивое финансовое положение	Группа 3 кризисное финансовое положение
Коэффициент Бивера	$\frac{\text{Чистая прибыль} + \text{Амортизация}}{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	От 0,40 до 0,17	От 0,17 до – 0,15	<-0,15
Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Оборотные активы}}{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}$	<3,20	<2,00	<1,00
Экономическая рентабельность	$\frac{\text{Чистая прибыль} \cdot 100}{\text{Активы}}$	6,00–8,00	4,00	-22,00
Финансовый леверидж (рычаг)	$\frac{\text{Долгосрочные} + \text{Краткосрочные обязательства}}{\text{Активы}}$	<0,37	<0,50	<0,80
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	$\frac{\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}}{\text{Активы}}$	0,40	<0,30	<0,06

Источник: [16, с. 127]

Таким образом, для того, чтобы оценить эффективность бизнеса предприятия, необходимо «комплексно исследовать основные показатели его деятельности, а также на основе бухгалтерской отчетности выявить с помощью этих показателей слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности. Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и организациям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового состояния и деятельности предприятия за предшествующие годы» [12].

Выводы по разделу 1

Итак, на наш взгляд финансовое состояние – это способность организации финансировать свою деятельность/

Финансовое состояние организации отражает возможности её динамичного и устойчивого развития в условиях конкурентной среды. В ходе управления финансовым состоянием основная задача заключается в повышении эффективности использования капитала предприятия за счет оптимизации соотношения отдельных элементов её активов и пассивов.

Финансовое состояние непосредственно оказывает влияние, как на производственную, так и коммерческую деятельность предприятия, ее обеспеченность финансовыми ресурсами и материальными.

Неудовлетворительное финансовое состояние предприятия может привести к возникновению задержек выплат заработной платы работникам, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, расчета с подрядчиками и поставщиками. А также кредитными организациями и другими кредиторами, что в конечном итоге может привести организацию к банкротству.

Финансовое состояние также влияет на инвестиционную активность предприятия. Если организация испытывает недостаток финансовых ресурсов, то ей трудно обновлять свои основные производственные фонды, проводить и финансировать научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, внедрять новые технологии, что в результате может негативно сказаться на ее конкурентоспособности.

На финансовое состояние организации, в свою очередь, оказывают влияние производственно-коммерческая деятельность и ее результаты.

В основе оценки финансового состояния лежит комплекс финансового анализа.

Финансовый анализ включает оценку экономического положения предприятия, его прибыльности, количество реализуемого товара и его себестоимость. Содержание такого комплекса вопросов обусловлено решающим влиянием прибыли на финансовое состояние предприятия, факторами формирования которой являются объем реализованных товаров, оказанных услуг, их себестоимость и цена. Объективность и полнота исследования зависит от комплексного изучения данных взаимосвязанных показателей. Для этого следует глубоко изучить общие методологические принципы финансового анализа предприятия, необходимые для оценки эффективности бизнеса предприятия, а также комплексно исследовать основные показатели его деятельности, и на основе бухгалтерской отчетности выявить с помощью этих показателей слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности.

Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и организациям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового состояния и деятельности предприятия за предшествующие годы.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ООО «МОЛЛ»

2.1 Краткая характеристика деятельности предприятия ООО «Молл»

ООО «Молл», представляющее бренды «Молния» и «SPAR» – это один из лидеров по товарообороту среди розничных сетей Челябинской области. Мультиформатная сеть с гипермаркетами, супермаркетами и магазинами формата «у дома» ежедневно обслуживает более 100 000 покупателей.

Данная сеть магазинов самообслуживания, находящаяся в шаговой доступности, покупателям предлагает не только продукты питания, но и товары первой необходимости. Достоинством ООО «Молл» считается то, что реализация товара осуществляется по низкой цене за счет минимальных торговых наценок, а также за счет продажи продуктов собственного производства и собственных торговых марок.

Официальной датой рождения сети «Молния» считается 5 августа 1998 года. Именно в этот день в Челябинске на ул. Радонежской открылся первый магазин, получивший название, которое впоследствии стало одним из наиболее известных и узнаваемых брендов Южного Урала.

На сегодняшний день «Молния» имеет 45 магазинов расположенных в Челябинске и городах области, в том числе в: Снежинске, Миассе, Копейске, Магнитогорске, Златоусте, Коркино, Кыштыме, Трехгорном, Южноуральске с. Миасское, и с. Долгодеревенское.

Дальнейшему развитию сети способствовало вступление в международный союз ритейлеров – SPAR International.

В настоящее время SPAR International – это более 12 500 магазинов в 44-х странах на 4-х континентах, которые каждый день удовлетворяют потребности более 13 миллионов потребителей.

Организационно-правовая форма сети магазинов «Молния»: общество с ограниченной ответственностью «Молл». Данная организация является юридическим лицом, которое действует на основании Устава, утвержденного учредителями юридического лица. Также предприятие осуществляет внешнеэкономическую деятельность, действуя в соответствии с законодательством РФ.

Юридический адрес компании: Российская федерация 454016, г. Челябинск, ул. Труда, д. 166. Общество осуществляет следующие виды деятельности: оптово-розничная торговля продовольственными и непродовольственными товарами.

Основной вид деятельности ООО «Молл»:

– 47.11. Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах.

Дополнительные виды деятельности ООО «Молл»:

– 10.11. Переработка и консервирование мяса;

– 10.20. Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков;

– 10.89. Производство прочих пищевых продуктов, не включенных в другие группировки;

– 10.89.1. Производство супов и бульонов.

Миссия ООО «Молл» определяется следующими положениями:

- увеличение числа покупателей, соответствие ожиданиям клиентов;
- быть самой успешной компанией на рынке Южного Урала по качеству обслуживания клиентов, объемам продаж и предлагаемому ассортименту товаров;
- быть лучшей компанией для своих сотрудников с точки зрения их максимальной самореализации и совершенствования в сочетании с достойной оплатой труда и социальными гарантиями.

Основные ценности ООО «Молл» представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Основные ценности ООО «Молл»

Наименование	Содержание
Постоянное совершенствование	– обучение; – развитие компании во всех направлениях ее деятельности; – профессиональное и личное совершенствование сотрудников; – инициативность и творческий подход.
Экологическая ответственность	– соблюдение принципов неистощимого пользования; – участие в программах по утилизации бытовых и производственных отходов; – экологическое воспитание человека и открытость перед обществом.
Социальная ответственность	– социальные гарантии; – прозрачность предприятия; – поддержка трудовых династий; – активное участие в общественной и благотворительной деятельности; – совершенствование условий труда и жизни.
Партнерские отношения	– индивидуальный подход к каждому партнеру; – открытость к общению; – корпоративная репутация; – умение учитывать иную позицию.
Командный дух	– деловая этика; – коллективная ответственность; – взаимопомощь и взаимоуважение; – приверженность профессии.

С помощью алгоритма графоаналитического метода потенциала (по методике И.Н. Репиной) «Квадрат потенциала» дадим оценку эффективности деятельности ООО «Молл»

Данная методика применима для решения многочисленных задач внутри организации. Для реализации данной методики на практике была создана мультидисциплинарная группа экспертов в границах предприятия, специалисты которого занимались отработкой определенных показателей в рамках методики «Квадрат потенциала», например:

Проведение комплексной рейтинговой оценки подразумевает, что анализ потенциала организации осуществляется по средствам системы критериев (показателей) по 4 разделам. Эксперты дали оценку показателям в таблицах, что позволило далее построить квадрат потенциала.

В таблице 8 представлены данные предоставленные экспертами относительно организационной структуры и менеджмента.

Таблица 8 – Организационная структура и менеджмент

Показатель	Коэффициент чувствительности	Вес показателя
Деловые качества менеджеров, балл	1,20	2
Эффективность организационной структуры управления, балл	1,15	3
Уровень просвещения, % с высшим образованием	1,05	2
Среднемесячная оплата труда, руб.	1,25	1

Источник: составлено автором

Наиболее низкая оценка экспертами была поставлена таким показателям как среднемесячная оплата труда. Лучше всего обстоят дела с эффективностью организационной структуры управления.

Оценка маркетинга экспертами представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Маркетинг

Показатель	Коэффициент чувствительности	Вес показателя
Эффективность рекламной политики, балл	1,20	2
Эффективность политики стимулирования сбыта, балл	1,15	2
Финансирование рекламной деятельности, % от общих затрат	1,15	1
Фирменный стиль (развитие направления), балл	1,15	2
Цена ед. услуг, руб.	1,10	2
Затраты на инновационную деятельность, тыс. руб.	1,25	1

Источник: составлено автором

Проведем оценку финансов в таблице 10.

Составим на основании ответов экспертов величины вектора, что позволило получить 4 точки для построения квадрата потенциала.

Таблица 10 – Параметры квадрата потенциала организации ООО «Молл»

	Вектор 1	Вектор 2	Вектор 3	Вектор 4
Величина	50,43	51,08	67,14	29,54

Источник: составлено автором

По данным таблицы 10 построим квадрат эффективности на рисунке 5.

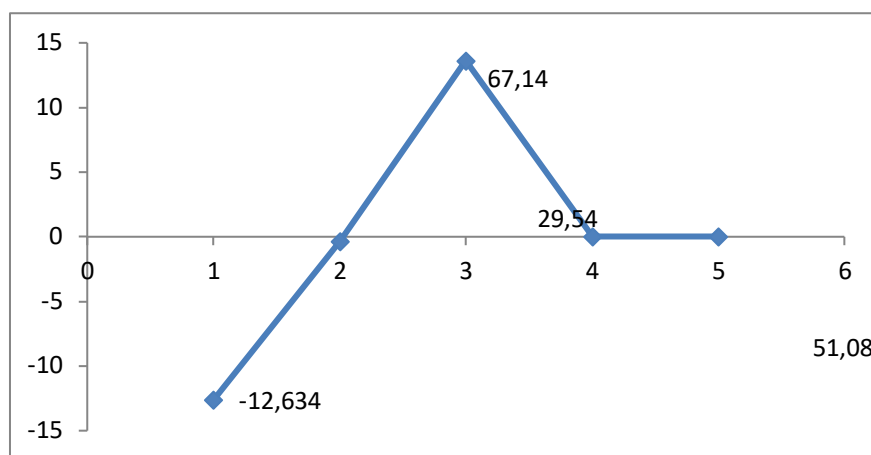


Рисунок 5 – Квадрат эффективности деятельности организации ООО «Молл»

Проанализировав данный рисунок можно сделать выводы, что в организации ООО «Молл» недостаточно хорошо обстоят дела с маркетингом, хуже со сбытом и менеджментом, а также хуже всего с финансами. Таким образом, данное исследование позволило определить, что наиболее проблемными аспектами деятельности ООО «Молл» является сбыт продукции, что негативно отражается на финансовых результатах деятельности.

В ООО «Молл» располагает линейно-функциональной структурой управления (рисунок 6).

При данной организационной структуре осуществление руководства ООО «Молл» происходит не только из центра, но и непосредственно на рабочих местах. Необходимо отметить, что каждое хозяйственное подразделение имеет в наличии тщательно подобранных работников, координирующих работу определенного направления на основании стратегии фирмы.

Проведем анализ организационной структуры ООО «Молл».

У генерального директора в подчинении находится коммерческий директор, осуществляющий координацию деятельности таких отделов, как: отдел логистики и сбыта, маркетинговый отдел. Директор по финансам руководит бухгалтерией и финансовым отделом. Как и коммерческий директор, финансовый директор находится в подчинении у генерального.

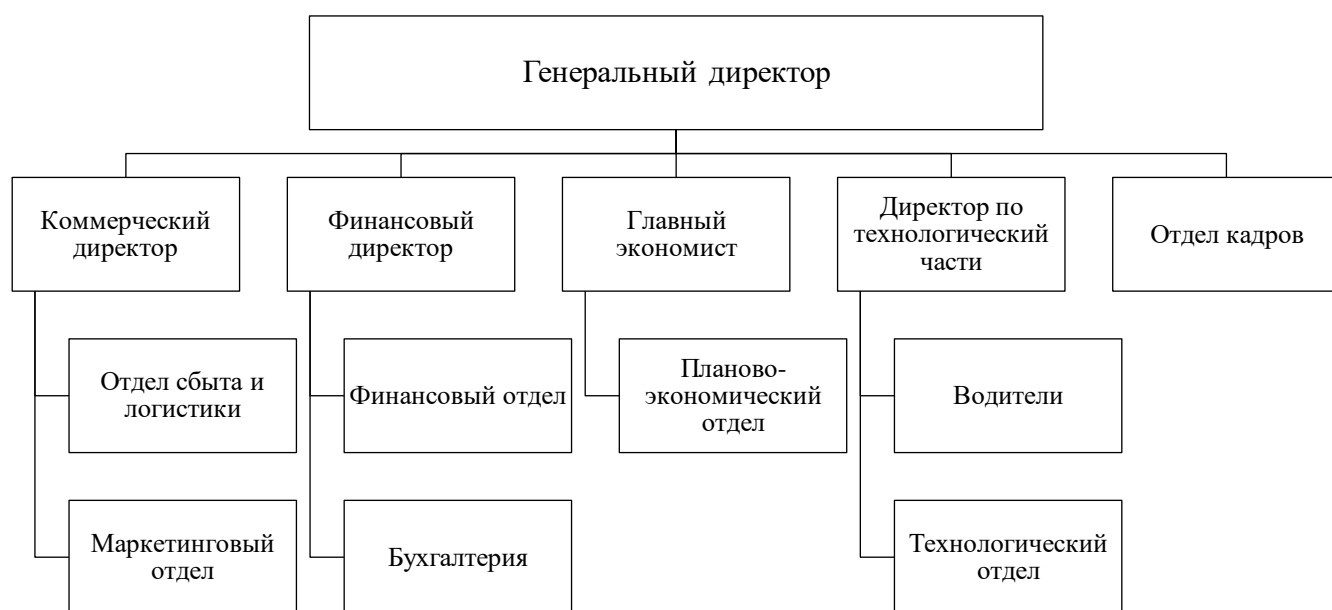


Рисунок 6 – Организационная структура ООО «Молл»

Кроме того, в подчинении у генерального директора находится главный экономист, который контролирует работу планово-экономического отдела и отдела снабжения. Непосредственно генеральному директору подчиняются главный технолог, а также отдел кадров.

Преимущества данной структуры: обеспечение принципа единоначалия, ясность и четкость связей управления, оперативность управления. Недостаток – необходимость обладания разносторонними знаниями директора, а также его заместителей.

Таким образом, к основным преимуществам линейно-функциональной структуры ООО «Молл» можно отнести:

- стимулирование деловой и профессиональной специализации в условиях этой структуры управления;
- высокая производственная реакция организации, так как она построена на узкой специализации оказания услуг и квалификации специалистов;
- уменьшение дублирования усилий в функциональных областях;
- улучшение координации деятельности в функциональных областях.

Анализ обеспеченности персоналом проводится при помощи показателей, характеризующих демографическую компоненту кадровой ситуации в исследуемом предприятии (таблица 11).

Таблица 11 – Оценка кадровых показателей ООО «Молл»

Показатели	В среднем за 2018 г.		В среднем за 2019 г.		Динамика изменений средних показателей	
	Человек	Доля в общей численности, %	Человек	Доля в общей численности, %	Абсолютное изменение, чел.	Относительное изменение, %
Численность персонала, всего	37	100,0	43	100,0	6	116,2
Численность персонала по категориям, в том числе						
Руководители	3	8,1	4	9,3	1	133,3
Специалисты	20	54,1	24	55,8	4	120,0
Служащие	6	16,2	7	16,3	1	116,7
Вспомогательные рабочие	5	13,5	5	11,6	0	100,0
Прочий персонал	3	8,1	3	7,0	0	100,0
Состав персонала по уровню образования, в том числе						
Среднее специальное образование	19	51,4	18	41,9	-1	94,7
Неполное высшее образование	8	21,6	10	23,3	2	125,0
Высшее образование	10	27,0	15	34,9	5	150,0
Возрастные категории персонала, в том числе						
18–25 лет	8	21,6	12	27,9	4	150,0
26–40 лет	16	43,2	18	41,9	2	112,5
40–55 лет	11	29,7	12	27,9	1	109,1
Свыше 55 лет	2	5,4	1	2,3	-1	50,0
Средний возраст сотрудников, лет, $Q(18 \cdot Q1 + 26 \cdot Q2 + 41 \cdot Q3 + 55 \cdot Q4) / Ч$	30	0,0	29	0,0	-2	94,5
Структура персонала по полу, в том числе						
Мужчины	30	81,1	35	81,4	5	116,7
Женщины	7	18,9	8	18,6	1	114,3
Распределение персонала по стажу, в том числе						
До 1 года	7	18,9	9	20,9	2	128,6
1–3 года	22	59,5	24	55,8	2	109,1
4–5 лет	8	21,6	10	23,3	2	125,0

По результатам анализа таблицы 11 видно, что средняя численность персонала на предприятии повысилась на 16,2 процентов или на 6 человек, с 37 до 43 человек.

Рост общего показателя численности произошел за счет увеличения численности:

- руководителей на 1 человека или на 33,3 процентов;
- специалистов на 4 человека или на 20 процентов;
- служащих на 1 человека или на 16,7 процентов.

На состав и структуру персонала исследуемой организации по уровню образования влияют категории работников и уровень их образования. Численность персонала со средним специальным образованием в отчетном году сократилась от уровня предыдущего года, что в дополнении с ростом количества человек с высшим и неполным высшим образованием, привело к сокращению его доли с 51,4 до 41,9 процентов.

Количество персонала с неполным высшим образованием увеличилось на 2 человека (25 процентов), что увеличило их долю в общей структуре персонала на 1,7 процентов.

Персонал с высшим образованием увеличился на 5 человек (50,0 процентов), что увеличило долю данной категории персонала на 7,9 процентов. Отсюда можно

сделать вывод о том, что уровень образования работников в 2018 году повысился, что оказывает положительное влияние на экономический потенциал предприятия.

В отчетном году произошли изменения в возрастной структуре персонала. В 2018 году наибольшая доля в общей структуре приходится на персонал: от 26 до 40 лет – 18 человек (41,9 процентов).

За счет того, что увеличилась численность персонала возрастом от 18 до 25 лет на 4 человека (50 процентов), и уменьшилась численность персонала старше 55 лет на 1 человека (50 процентов), средний возраст сотрудников снизился с 30,3 до 28,6 лет (5,5 процентов).

Число мужчин в коллективе выросло с 30 до 35 человек или на 16,7 процентов. Число женщин выросло на 1 человека, или на 14,3 процентов.

Соответственно изменились доли женского и мужского персонала в общей численности организации: доля женщин составляет 18,6 процентов, она снизилась на 0,3 процентов, соответственно возросла доля мужчин, которая теперь составляет 81,4 процентов.

Распределение персонала по стажу. В 2019 году увеличилось количество персонала по каждой категории стажа на 2 человека, что повысило долю персонала со стажем до 1 года на 28,6 процентов, со стажем 4–5 лет – на 25,1 процентов и со стажем работы 1–3 года на 9,1 процентов.

По результатам анализа кадровых показателей стоит отметить следующие отрицательные тенденции:

- малое увеличение количества персонала с высшим образованием;
- снижение среднего возраста сотрудников (практический опыт работы в компании приобретает с возрастом);
- незначительное увеличение количества персонала со стажем работы более 4 лет (практический опыт работы приобретает с увеличением стажа работы).

Результаты анализа кадрового позволили определить, что снижение численности персонала с профильным образованием может негативно отражаться на эффективности деятельности организации.

Однако, увеличение количества сотрудников со стажем работы положительно отразится на качестве исполнения должностных обязанностей и как следствие финансовых результата деятельности.

2.2 Анализ состава и структуры актива и пассива баланса предприятия

Организации для осуществления финансовой деятельности должны располагать определенными видами внеоборотных и оборотных средств, обеспечивающих бесперебойные процессы реализации продукции.

Рассмотрим имущественное состояние ООО «Молл». Для этого составим аналитическую таблицу 12 на основе данных раздела «Активы» Бухгалтерского баланса предприятия за 2017–2019 гг. (Приложение А).

Таблица 12 – Анализ состава и структуры активов баланса ООО «Молл»

Показатели	на 31.12.2017 г.		на 31.12.2018 г.		на 31.12.2019 г.		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Внеоборотные активы, в т. ч.	771 462	29,2	691 000	27,4	665 638	27,3	-105 824	-1,9
Нематериальные активы	1361	0,1	1091	0,0	821	0,0	-540	0,0
Основные средства	586 595	22,2	576 163	22,8	628 338	25,8	41 743	3,6
Финансовые вложения	180 631	6,8	111 139	4,4	34 774	1,4	-145 857	-5,4
Отложенные налоговые активы	2875	0,1	2607	0,1	1705	0,1	-1170	0,0
Оборотные активы, в т. ч.	1 871 827	70,8	1 834 182	72,6	1 770 648	72,7	-101 179	1,9
Запасы	980 578	37,1	952 084	37,7	1 098 475	45,1	117 897	8,0
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	32 222	1,2	27 177	1,1	21 665	0,9	-10 557	-0,3
Дебиторская задолженность	539 547	20,4	491 323	19,5	336 637	13,8	-202 910	-6,6
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	15 611	0,6	700	0,0	1000	0,0	-14 611	-0,5
Денежные средства и денежные эквиваленты	265 636	10,0	342 489	13,6	305 433	12,5	39 797	2,5
Прочие оборотные активы	38 233	1,4	20 409	0,8	7438	0,3	-30 795	-1,1
Итого	2 643 289	100,0	2 525 182	100,0	2 436 286	100,0	-207 003	0,0

Источник: бухгалтерский баланс ООО «Молл»

Динамика и структура активов ООО «Молл» представлена на рисунке. 7.

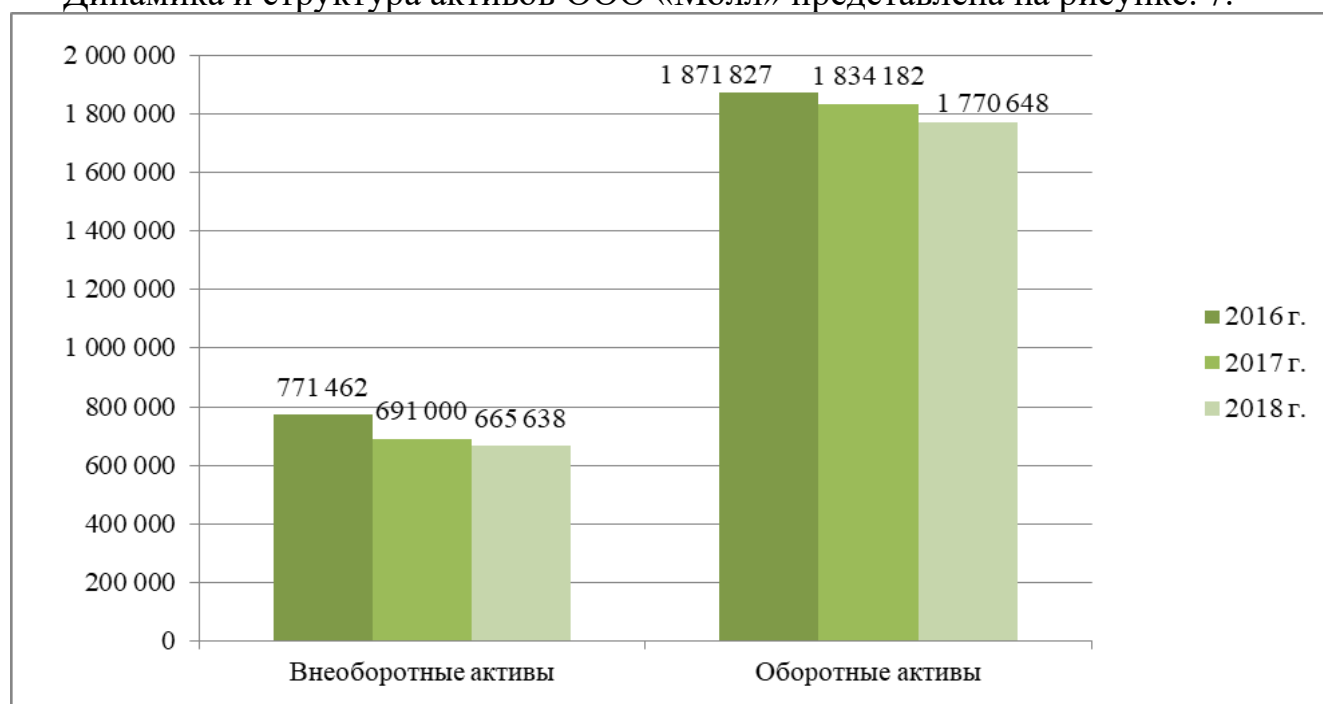


Рисунок 7 – Динамика и структура активов ООО «Молл»

За рассматриваемый период валюта баланса ООО «Молл» снизилась на 207 003 тыс. руб., что указывает на сужение деятельности организации. Среди

активов ООО «Молл» значительно преобладают оборотные активы, доля которых в 2019 г. составила 72,7 %, в 2018 г. – 72,6 %, а в 2017 г. – 70,8 %. За 2017–2019 гг. удельный вес оборотных средств ООО «Молл» вырос на 1,9 %.

Оборотные активы ООО «Молл» в 2019 г. представлены, прежде всего, запасами (45,1 % от совокупных активов), дебиторской задолженностью (13,8 % от совокупных активов) и денежными средствами (12,5 % от совокупных активов). Доля остальных оборотных активов, таких как налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы, незначительна.

Доля внеоборотных активов в 2019 г. составила 27,3 %, что на 1,9 % меньше, чем в 2017 г.

Наибольшую долю в структуре внеоборотных активов ООО «Молл» занимают основные средства, на долю которых в 2019 г. приходилось 25,8 % активов, 1,4 % приходилось на финансовые вложения и 0,1 % – на отложенные налоговые активы. За период с 2017 по 2019 гг. сумма внеоборотных активов ООО «Молл» снизилась на 105 824 тыс. руб.

Далее изучим источники формирования имущества ООО «Молл». Для этого составим таблицу 13 на основании данных раздела «Пассивы» бухгалтерского баланса организации (Приложение А).

Таблица 13 – Анализ динамики и структуры пассивов баланса ООО «Молл»

Показатели	на 31.12.2017 г.		на 31.12.2018 г.		на 31.12.2019 г.		Изменение (+, -)	
	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %	тыс. руб.	уд. вес, %
Капитал и резервы, в т. ч.	425 865	16,1	244 482	9,7	250 088	10,3	-175 777	-5,8
Уставный капитал	10 145	0,4	10 145	0,4	10 145	0,4	0	0,0
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	415 720	15,7	234 337	9,3	239 943	9,8	-175 777	-5,9
Долгосрочные обязательства, в т. ч.	719 154	27,2	783 349	31,0	827 763	34,0	108 609	6,8
Долгосрочные заемные средства	700 000	26,5	760 800	30,1	800 000	32,8	100 000	6,4
Отложенные налоговые обязательства	19 154	0,7	22 549	0,9	27 763	1,2	8609	0,4
Краткосрочные обязательства, в т. ч.	1 498 270	56,7	1 497 351	59,3	1 358 435	55,8	-139 835	-0,9
Краткосрочные заемные обязательства	165 398	6,3	97 577	3,9	0	0,0	-165 398	-6,3
Краткосрочная кредиторская задолженность	1 326 597	50,2	1 393 100	55,2	1 351 198	55,5	24 601	5,3
Оценочные обязательства	6275	0,2	6674	0,3	7237	0,3	962	0,1
Итого	2 643 289	100,0	2 525 182	100,0	2 436 286	100,0	-207 003	0,0

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Молл»

Динамика и структура пассивов ООО «Молл» представлена на рисунке 8.

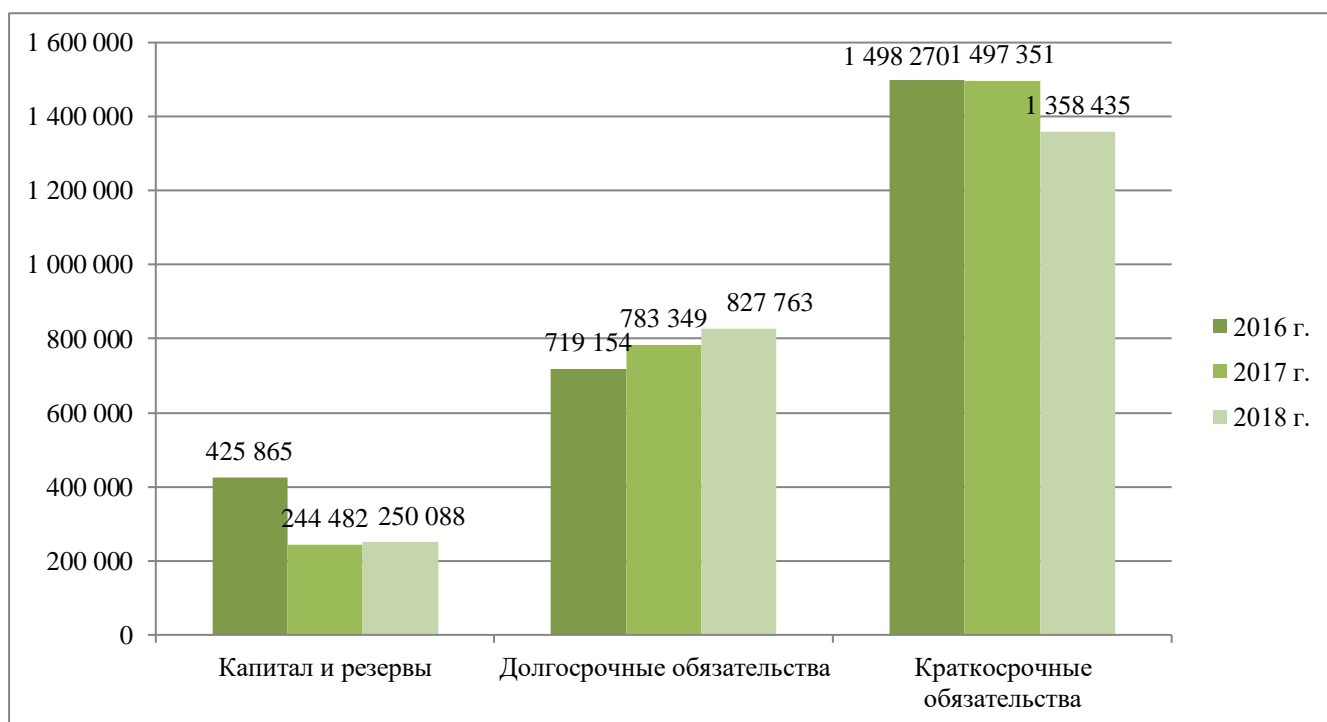


Рисунок 8 – Динамика и структура пассивов ООО «Молл»

Среди источников формирования имущества ООО «Молл» преобладают краткосрочные обязательства, на долю которых в 2019 г. приходилось 55,8 % валюты баланса (или 1 358 435 тыс. руб.). За рассматриваемый период их величина снизилась на 139 835 тыс. руб. Наибольшую долю среди привлеченных источников ООО «Молл» занимает краткосрочная кредиторская задолженность (в 2019 г. – 55,8 %, в 2018 г. – 59,3 % и в 2017 г. – 56,7 % валюты баланса). Доля остальных привлеченных источников, таких как краткосрочные заемные обязательства и оценочные обязательства, незначительна.

Долгосрочные обязательства ООО «Молл» составили 34,0 % в 2019 г. (827 763 тыс. руб.), что на 6,8 % больше чем в 2017 г. Наибольшую долю среди долгосрочных обязательств ООО «Молл» занимают долгосрочные заемные средства (в 2019 г. – 32,8 %, в 2018 г. – 30,1 % и в 2017 г. – 26,5 % валюты баланса).

На собственные средства ООО «Молл» в 2019 г. приходилось 10,3 % валюты баланса (или 250 088 тыс. руб.). Наибольшую долю из собственного капитала ООО «Молл» занимает нераспределенная прибыль (в 2019 г. – 9,8 %, в 2018 г. – 9,3 % и в 2017 г. – 15,7 % валюты баланса).

2.3 Оценка ликвидности активов и анализ платежеспособности ООО «Молл»

Важнейшей характеристикой финансового положения компании является ее платежеспособность, то есть способность в полном объеме и в установленные сроки погашать свои обязательства. Компания считается платежеспособной, если суммы текущих активов больше или равны внешней задолженности.

Для анализа ликвидности ООО «Молл» построим таблицу 14. Для этого активы баланса сгруппируем по степени их ликвидности в порядке убывания ликвидности и сравним с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения в порядке возрастания сроков.

Таблица 14 – Анализ ликвидности баланса ООО «Молл»

в тыс. руб.

Вид активов	Состав, тыс. руб.			Вид пассивов	Состав, тыс. руб.		
	на 31.12.17	на 31.12.18	на 31.12.19		на 31.12.17	на 31.12.18	на 31.12.19
Наиболее ликвидные активы, А1	281 247	343 189	306 433	Наиболее срочные обязательства, П1	1 326 597	1 393 100	1 351 198
Быстрореализуемые активы, А2	539 547	491 323	336 637	Краткосрочные пассивы, П2	171 673	104 251	7237
Медленно реализуемые активы, А3	1 051 033	999 670	1 127 578	Средне- и долгосрочные пассивы, П3	719 154	783 349	827 763
Труднореализуемые активы, А4	771 462	691 000	665 638	Постоянные пассивы, П4	425 865	244 482	250 088
Баланс	2 643 289	2 525 182	2 436 286	Баланс	2 643 289	2 525 182	2 436 286

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Молл»

Для установления ликвидности баланса необходимо сравнить результаты данных группировок по активу и пассиву. Баланс считается абсолютно ликвидным, если выполняются условия: $A1 \geq P1$; $A2 \geq P2$; $A3 \geq P3$; $A4 \leq P4$ (таблица 15)

Таблица 15 – Сравнение результатов группировок по активу и пассиву

в тыс. руб.

Показатель	на 31.12.17	на 31.12.18	на 31.12.19
А1-П1 должно быть больше нуля	-1 045 350	-1 049 911	-1 044 765
А2-П2 должно быть больше нуля	367 874	387 072	329 400
А3-П3 должно быть больше нуля	331 879	216 321	299 815
А4-П4 должно быть меньше нуля	345 597	446 518	415 550

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Молл»

Таким образом, для ООО «Молл» система неравенств будет иметь следующий вид

$$2017 \text{ г.: } A1 \leq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4,$$

$$2018 \text{ г.: } A1 \leq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4,$$

$$2019 \text{ г.: } A1 \leq P1; A2 \geq P2; A3 \geq P3; A4 \geq P4.$$

Таким образом, в ООО «Молл» в 2017–2019 гг. было выполнено только два неравенства, то есть баланс не является абсолютно, т. е. у предприятия наблюдается ограниченная платежеспособность.

Для более качественной оценки ликвидности ООО «Молл» определим ряд финансовых коэффициентов (таблица 16).

Таблица 16 – Коэффициенты ликвидности ООО «Молл» за 2017–2019 гг.

Показатели	Расчет	Норматив	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019	Откл. (+, -)
Коэффициент абсолютной ликвидности	(стр. 1240 + стр. 1250) / стр. 1500	0,2–0,5	0,19	0,23	0,23	0,04
Коэффициент срочной ликвидности	(стр. 1200 – стр. 1210) / стр. 1500	0,7–1,0	0,55	0,56	0,47	-0,07
Коэффициент текущей ликвидности	стр. 1200 / стр. 1500	1,5–2,0	1,25	1,22	1,30	0,05
Общий показатель ликвидности	1200/(1500 – 1530 – 1540)	>1	0,53	0,53	0,51	-0,02

На основании рассчитанных в таблице 16 коэффициентов можно сделать следующие выводы относительно ликвидности ООО «Молл».

Коэффициент текущей ликвидности ООО «Молл» (рисунок 9) за 2017–2019 гг. вырос на 0,05 п.п., достигнув к концу 2019 г. 1,30.

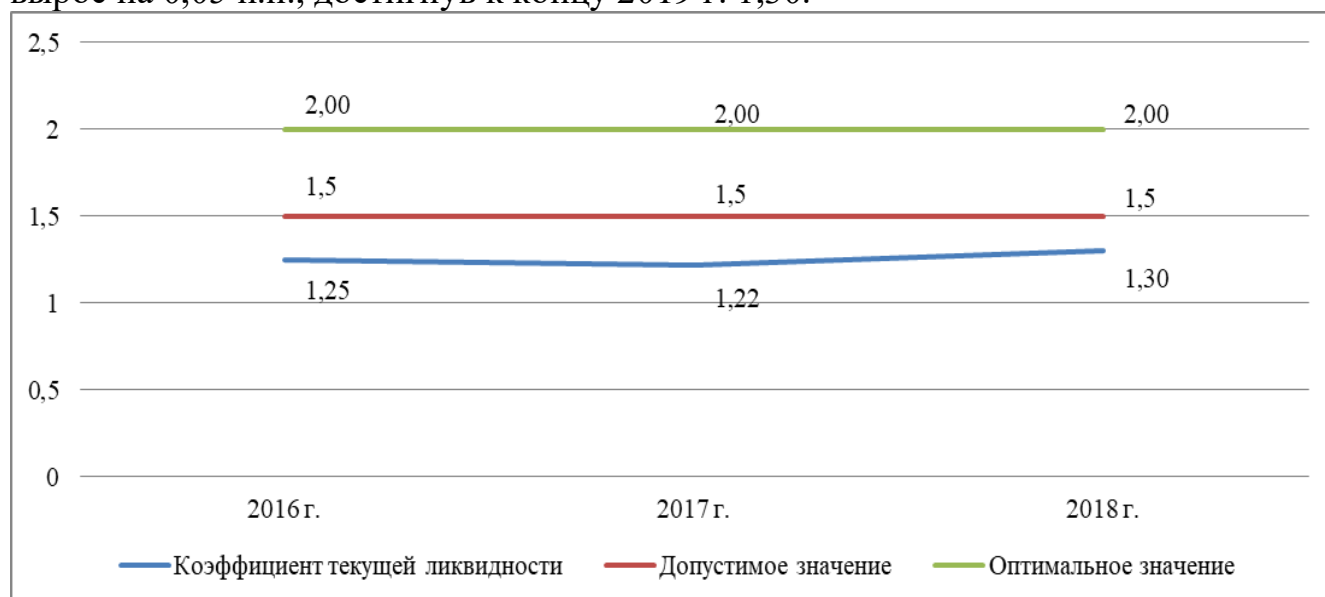


Рисунок 9 – Динамика коэффициента текущей ликвидности ООО «Молл»

Предприятие не полностью покрывает краткосрочные обязательства ликвидными активами. Значение коэффициента не соответствовало нормативу.

Уровень коэффициента срочной ликвидности (рисунок 10) снизился за 2017–2019 гг. на 0,07 п.п., достигнув к концу 2019 г. 0,47.

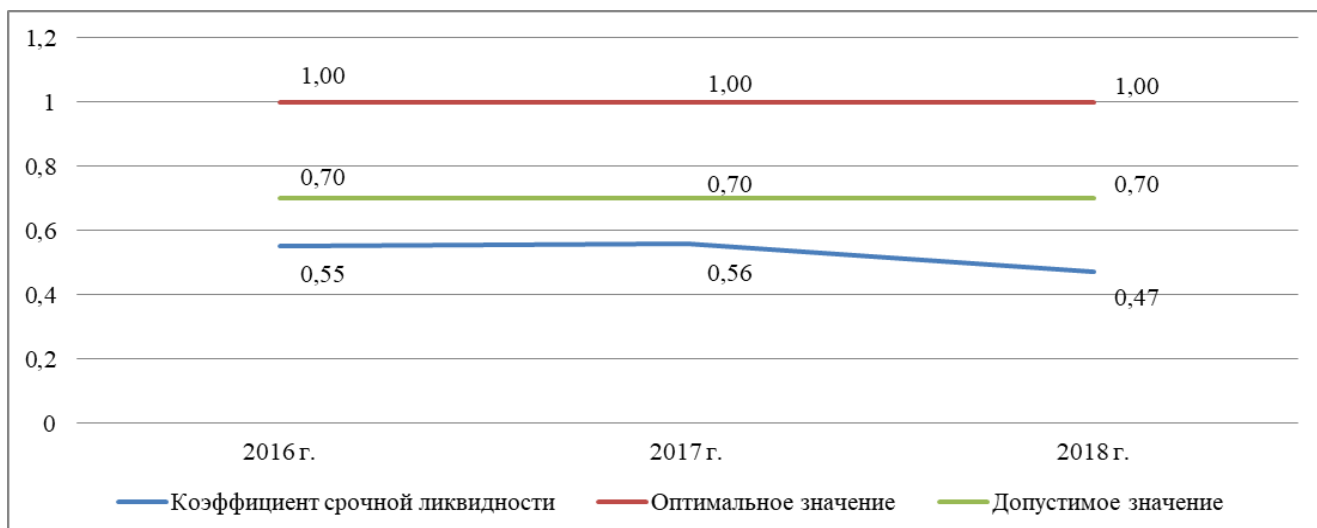


Рисунок 10 – Динамика коэффициента срочной ликвидности ООО «Молл»
 Коэффициент срочной ликвидности (рисунок 10) показывает, что краткосрочные обязательства ООО «Молл» не покрывались полностью денежными средствами и средствами в расчетах. Значение коэффициента не соответствовало нормативу.

Уровень коэффициента абсолютной ликвидности (рисунок 11) вырос за 2017–2019 гг. на 0,04 п.п., достигнув к концу 2019 г. 0,23.

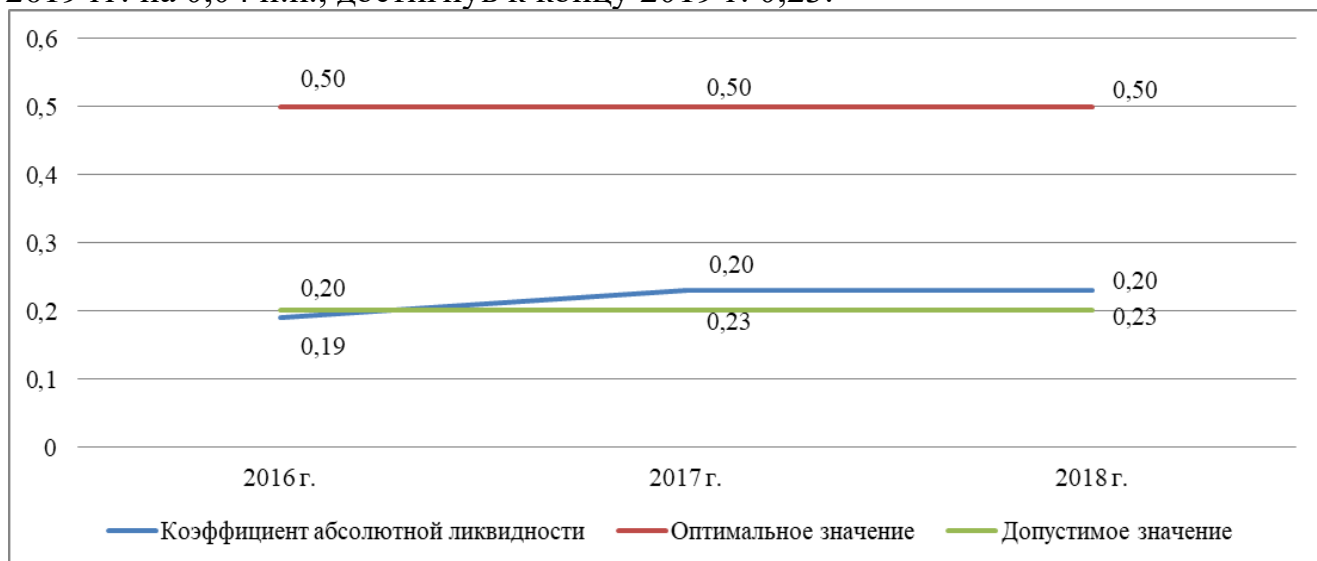


Рисунок 11 – Динамика коэффициента абсолютной ликвидности ООО «Молл»
 Коэффициент абсолютной ликвидности ООО «Молл» показывает, что к концу 2019 г. 23 % краткосрочных обязательств может быть погашено за счет денежных средств. Если сравнить значение показателя с рекомендуемым уровнем, можно отметить, что ООО «Молл» в 2018–2019 гг. было достаточно денежных средств для покрытия текущих обязательств.

Таким образом, данные таблицы 16 свидетельствуют о том, что в ООО «Молл» половина показателей ликвидности снизилась, и большинство не соответствует нормативному значению.

2.4 Оценка финансовой устойчивости предприятия

Финансовая устойчивость характеризует состояние финансовых ресурсов ООО «Молл», их распределения и использования, обеспечивающее развитие компании и повышение его рыночной стоимости в соответствии с целями финансового управления. Финансовая устойчивость характеризуется системой абсолютных и относительных показателей.

Для оценки финансовой устойчивости ООО «Молл» будем использовать методику расчета трехкомпонентного показателя типа финансовой ситуации. Такой подход к оценке финансовой устойчивости наиболее информативен, т. к. представляет собой анализ финансовой устойчивости по источникам покрытия компании в запасах и затратах (таблица 17).

Таблица 17 – Анализ источников формирования запасов и затрат для определения типа финансовой устойчивости ООО «Молл»

в тыс. руб.

Показатели	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019
1. Собственный капитал	425 865	244 482	250 088
2. Внеоборотные активы	771 462	691 000	665 638
3. Наличие собственных оборотных средств (п. 1–п. 2)	-345 597	-446 518	-415 550
4. Долгосрочные пассивы	719 154	783 349	827 763
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат (п. 3+п. 4)	373 557	336 831	412 213
6. Краткосрочные пассивы	165 398	97 577	0
7. Общая величина основных источников (п. 5+п. 6)	538 955	434 408	412 213
8. Общая величина запасов	1 012 800	979 261	1 120 140
9. Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств (п. 3–п. 8)	-1 358 397	-1 425 779	-1 535 690
10. Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов средств (п. 5–п. 8)	-639 243	-642 430	-707 927
11. Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников формирования запасов (п. 7–п. 8)	-473 845	-544 853	-707 927
12. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости (S)	(0;0;0)	(0;0;0)	(0;0;0)

Источник: Бухгалтерский баланс ООО «Молл»

На основании данных таблицы 17 можно сделать вывод о типе финансовой устойчивости ООО «Молл». В 2017–2019 гг. в ООО «Молл» наблюдается кризисное финансовое состояние. При данной ситуации предприятие является полностью неплатежеспособным и находится на грани банкротства. Рассчитаем основные показатели, характеризующие финансовую устойчивость ООО «Молл» в 2017–2019 гг. (таблица 18).

Таблица 18 – Анализ финансовой устойчивости ООО «Молл»

Показатель	Расчет	Норматив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Откл. (+, -)
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(стр. 1400 + стр. 1500) / стр. 1300	< 1	5,21	9,33	8,74	3,53
Коэффициент маневренности	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1300	0,5–0,6	-0,81	-1,83	-1,66	-0,85
Коэффициент финансовой зависимости	стр. 1700 / стр. 1300	не установлен	6,21	10,33	9,74	3,53
Коэффициент автономии	стр. 1300 / стр. 1700	≥ 0,5	0,16	0,10	0,10	-0,06
Коэффициент концентрации собственного капитала	стр. 1300 / стр. 1700	не установлен	0,16	0,10	0,10	-0,06
Коэффициент концентрации заемного капитала	(стр. 1400 + стр. 1500) / стр. 1700	не установлен	0,84	0,90	0,90	0,06
Коэффициент обеспеченности оборотными средствами	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1200	0,1–0,5	-0,18	-0,24	-0,23	-0,05
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1210	0,6–0,8	0,43	0,26	0,23	-0,20

На основании представленных в таблице 18 коэффициентов можно сделать следующие выводы о финансовой устойчивости ООО «Молл».

Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (рисунок 12) в ООО «Молл» в 2019 г. показывает, что на 1 руб. вложенных в активы собственных источников приходилось 8 руб. 74 коп. заемных. Коэффициент не соответствовал нормативному значению в течение рассматриваемого периода. Данный факт говорит о том, что существует потенциальная опасность возникновения недостатка собственных денежных средств. На основании этого возможны трудности в получении новых кредитов.



Рисунок 12 – Динамика коэффициента соотношения заемных и собственных средств ООО «Молл»

Коэффициент автономии (рисунок 13) не соответствовал нормативному значению, то есть ООО «Молл» работает преимущественно за счет привлеченных источников финансирования. Его значение показывает, что имущество предприятия в 2019 г. на 10 % сформировано за счет собственных средств. В течение всего анализируемого периода наблюдается снижение коэффициента. Данный факт говорит о том, что предприятие все меньше полагается на собственные источники финансирования.



Рисунок 13 – Динамика коэффициента автономии ООО «Молл»

Коэффициент маневренности собственных средств отражает долю собственных средств предприятия, находящихся в мобильной форме, позволяющей более или менее свободно маневрировать этими средствами. В 2017–2019 гг. коэффициент маневренности в ООО «Молл» имел отрицательное значение, что отрицательно характеризуют предприятие.

Коэффициенты концентрации собственного и заемного капитала показывают, что доля заемных средств (90 %) больше, чем собственных (10 %), т. е. ООО «Молл» не обладает финансовой устойчивостью.

Коэффициенты обеспеченности собственными оборотными средствами и запасов и затрат на исследуемом предприятии имел отрицательное значение в течение всего периода. Это свидетельствует о том, что все оборотные средства ООО «Молл» и возможно, часть внеоборотных активов сформированы за счет заемных источников

Таким образом, проведенный анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость ООО «Молл», свидетельствует о том, что финансовая устойчивость предприятия находится на тревожном уровне.

2.5 Анализ деловой активности и рентабельности предприятия

Одним из основных показателей результативности деятельности компании является оценка его деловой активности. Рассчитаем показатели деловой активности ООО «Молл» за 2017–2019 гг. (таблица 19) по данным бухгалтерского баланса (Приложение А) и отчета о финансовых результатах (Приложение Б).

Таблица 19 – Показатели деловой активности ООО «Молл»

Показатели	Расчет	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Откл. (+,-)
Коэффициент оборачиваемости активов	стр. 2110 ф. № 2 / сред. стр. 1600	4,61	4,56	4,87	0,26
Период оборота активов, дни	360 дней / коэффициент	79,12	80,09	74,89	-4,23
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	стр. 2110 ф. № 2 / сред. стр. 1300	28,63	47,07	47,48	18,84
Период оборота собственного капитала, дни	360 дней / коэффициент	12,75	7,75	7,69	-5,06
Коэффициент оборачиваемости товарно-материальных запасов	стр. 2110 ф. № 2 / сред. стр. 1210	12,04	11,75	10,60	-1,44
Период оборота запасов, дни	360 дней / коэффициент	30,32	31,06	34,43	4,12
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	стр. 2110 ф. № 2 / сред. стр. 1230	22,60	23,42	35,27	12,67
Период оборота дебиторской задолженности, дни	360 дней / коэффициент	16,15	15,58	10,35	-5,80
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	стр. 2110 ф. № 2 / сред. стр. 1520	9,19	8,26	8,79	-0,40
Период оборота кредиторской задолженности, дни	360 дней / коэффициент	39,71	44,18	41,54	1,83

Источник: Бухгалтерский баланс и отчет о финансовых результатах ООО «Молл»

Наглядно данные таблицы представим на рисунке 14.

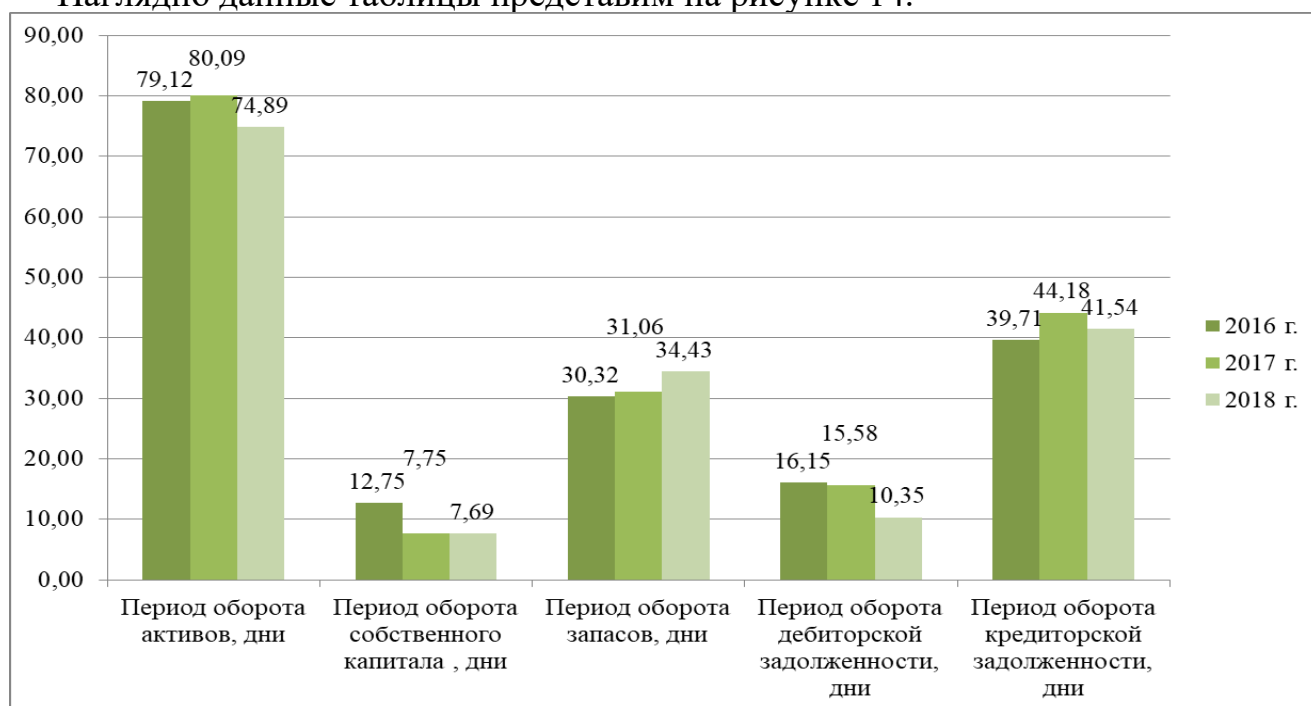


Рисунок 14 – Сроки оборачиваемости ключевых статей активов и пассивов, дней

На основании рассчитанных в таблице 19 коэффициентов можно сделать следующие выводы.

1. Оборачиваемость активов ООО «Молл» выросла на 0,26 п.п., что произошло за счет вложения предприятием больших средств в основные фонды с целью дальнейшего расширения деятельности.

2. Оборачиваемость запасов ООО «Молл» снизилась на 1,44 п.п., что свидетельствуют о сужении деятельности предприятия.

3. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «Молл» вырос на 12,67 п.п. В течение 2019 г. дебиторская задолженность превращалась в денежные средства, т. е. погашалась за 35,27 оборота. В 2019 г. период оборота дебиторской задолженности снизился на 5,8 дней по сравнению с 2017 г. и средняя продолжительность отсрочки платежей, предоставляемых покупателям ООО «Молл», составила 10,35 дня.

4. Для оплаты имеющейся задолженности ООО «Молл» в 2019 г. совершало 8,79 оборотов, при этом коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности снизился на 0,40 п.п. Соответственно, средний срок отсрочки платежей, предоставляемой ООО «Молл» поставщиками, вырос на 1,83 дней и составил 41,54 дня. Причем количество дней оборота дебиторской задолженности меньше периода оборота кредиторской задолженности, т. е. сумма денежных средств, которой ООО «Молл» кредитовало покупателей, /меньше суммы, которой поставщики кредитуют компанию, что указывает на не сбалансированность денежных средств предприятия. Это может привести к дефициту финансовых средств и кассовым разрывам.

Для проведения анализа прибыли составим таблицу 20, в которой используются данные из формы «Отчет о финансовых результатах» (Приложение Б).

Таблица 20 – Формирование прибыли ООО «Молл»

в тыс. руб.

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				Абсолют. откл. (+/-)	Темп прироста (%)
1. Выручка от продаж	12 194 148	11 508 744	11 873 512	-320 636	97,37
2. Себестоимость продаж	9 320 289	8 603 723	8 801 691	-518 598	94,44
3. Валовая прибыль	2 873 859	2 905 021	3 071 821	197 962	106,89
4. Коммерческие расходы	2 702 225	2 770 198	2 799 387	97 162	103,60
5. Прибыль от продаж	171 634	134 823	272 434	100 800	158,73
6. Проценты к получению	12 816	6007	4020	-8796	31,37
7. Проценты к уплате	99 381	81 869	68 201	-31 180	68,63
8. Прочие доходы	615 209	298 436	299 889	-315 320	48,75
9. Прочие расходы	490 400	308 819	292 637	-197 763	59,67
10. Прибыль до налогообложения	209 878	48 578	215 505	5627	102,68
11. Текущий налог на прибыль	47 156	15 525	41 607	-5549	88,23
12. Чистая прибыль	158 989	29 117	165 606	6617	104,16

Источник: Отчет о финансовых результатах ООО «Молл»

Представим динамику прибыли ООО «Молл» на рисунке 15.

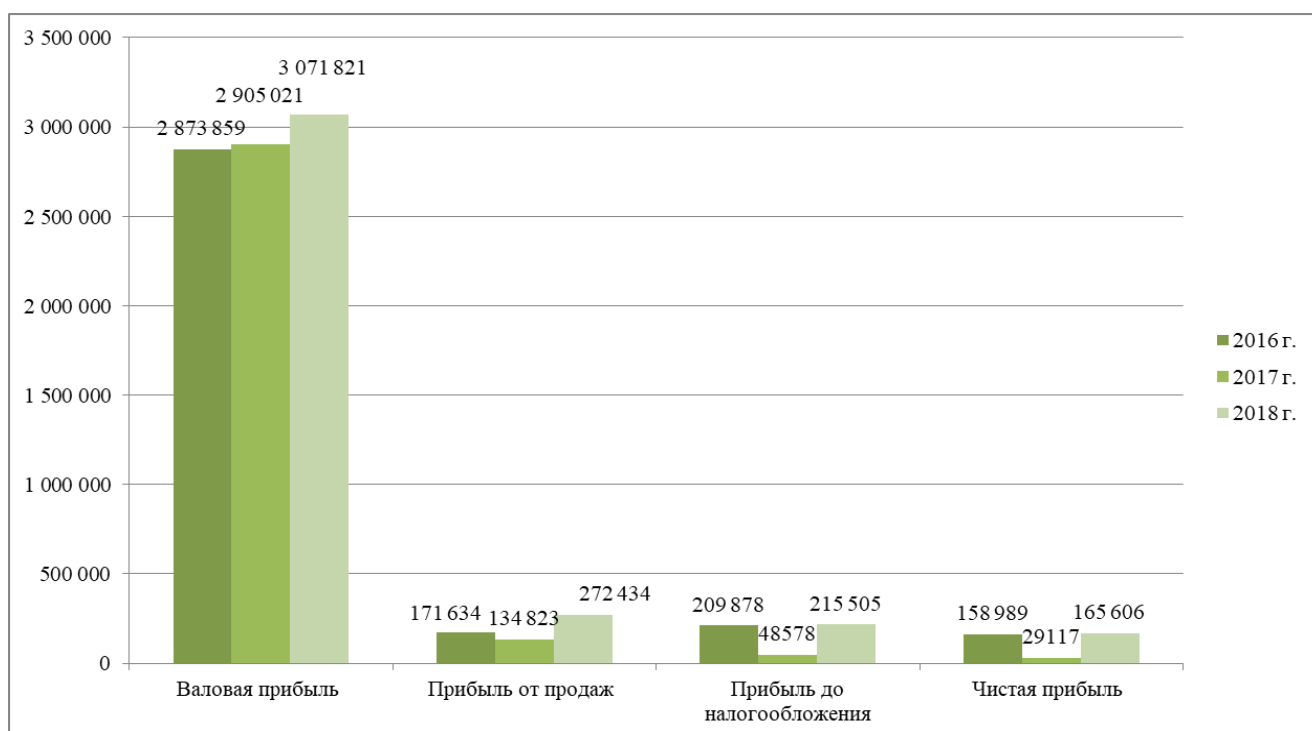


Рисунок 15 – Динамика прибыли ООО «Молл» в 2017–2019 гг.

Как видно из представленной на рисунке 15, все виды прибыли ООО «Молл» имеют тенденцию к увеличению.

По данным таблицы 20 видно, что в 2019 г. по сравнению с 2017 г. произошло изменение выручки от продаж ООО «Молл» на 320 636 тыс. руб. (снизилась на 2,63 %). Себестоимость от продаж ООО «Молл» снизилась в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на 5,56 %, что в денежном выражении составляет 518 598 тыс. руб. Темпы роста выручки от продаж ООО «Молл» больше темпов роста себестоимости от продаж, что является положительным моментом. Валовая прибыль ООО «Молл» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. выросла на 6,89 % и составила в 2019 г. 3 071 821 тыс. руб. Прибыль от реализации ООО «Молл» выросла на 100 800 тыс. руб.

В 2019 г. по сравнению с 2017 г. в ООО «Молл» наблюдается снижение доходов от прочей деятельности: процентов к получению – на 8796 тыс. руб., прочих доходов – на 315 320 тыс. руб. В ООО «Молл» также наблюдается снижение расходов от прочей деятельности: процентов к уплате – на 31 180 тыс. руб., прочих расходов – на 197 763 тыс. руб.

Прибыль до налогообложения ООО «Молл» в 2019 г. выросла по сравнению с 2017 г. на 5627 тыс. руб. Чистая прибыль ООО «Молл» выросла к 2019 г. на 6617 тыс. руб., что на 6617 тыс. руб. больше чем в 2017 г.

Рентабельность является одним из наиболее комплексных показателей эффективности деятельности предприятия за определенный промежуток времени. Анализ рентабельности ООО «Молл» представлен в таблице 21.

Таблица 21 – Анализ рентабельности ООО «Молл» за 2017–2019 гг.

Показатели		Расчет	в процентах			
			2017 г.	2018 г.	2019 г.	Откл. (+, -)
Коэффициент рентабельности	общей	стр. 2400 / стр. 2110	1,72	0,42	1,82	0,09
Коэффициент продаж	рентабельности	стр. 2200 / стр. 2110	1,41	1,17	2,29	0,89
Коэффициент производства	рентабельности	стр. 2100 / стр. 2120	30,83	33,76	34,90	4,07
Коэффициент капитала	рентабельности	стр. 2400 / стр. 1700	6,01	1,15	6,80	0,78
Коэффициент собственного капитала	рентабельности	стр. 2400 / стр. 1300	37,33	11,91	66,22	28,89

Из таблицы 21 видно, что рентабельность продаж ООО «Молл» выросла в 2019 г. на 0,89 % по сравнению с 2017 г.

Чистая рентабельность продаж (общая рентабельность) ООО «Молл» в 2019 г. выросла на 0,09 % по сравнению с 2017 г. Таким образом, в 2019 г. чистая прибыль, полученная с каждого рубля реализации в ООО «Молл», составила 1 руб. 82 копейки.

Рентабельность производства ООО «Молл» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. выросла на 4,07 %, т. е. валовая прибыль, приходящаяся на 1 руб. себестоимости продаж, составила 34 руб. 90 коп.

Рентабельность капитала ООО «Молл» выросла на 0,78 %, а рентабельность собственного капитала – на 28,89 %.

Проведенный анализ рентабельности предприятия показал, что ООО «Молл» является рентабельным предприятием.

2.6. Оценка экономической эффективности деятельности предприятия

Используя систему показателей Бивера и рекомендуемые диапазоны их изменения, можно определить возможность банкротства предприятия с учетом фактора времени.

Проведем оценку вероятности банкротства ООО «Молл» по методике Бивера (таблица 22).

Таблица 22 – Оценка вероятности банкротства по Биверу

Показатели	на	на	на	Откл. (+,-)
	31.12.2017 г.	31.12.2018 г.	31.12.2019 г.	
Коэффициент Бивера	0,08	0,03	0,09	0,01
Коэффициент текущей ликвидности	1,25	1,22	1,30	0,05
Экономическая рентабельность	0,06	0,01	0,07	0,01
Финансовый леверидж (рычаг), %	520,69	932,87	874,17	353,48
Коэффициент покрытия оборотных активов собственными оборотными средствами	-0,18	-0,24	-0,23	-0,05

Таким образом, почти все показатели системы Бивера сиротствуют группе 3. Данный факт свидетельствует о том, что у предприятия наблюдается кризисное финансовое положение и возможно ближайшее наступление банкротства, в случае если руководство компании не предпримет меры.

Проведем оценку вероятности банкротства ООО «Молл» по методике Альтмана (таблица 23). Так как ООО «Молл» является частной компанией не размещающей акции на фондовом рынке, то для расчета следует применить следующую формулу

$$Z = 0.717 \cdot X_1 + 0.847 \cdot X_2 + 3.107 \cdot X_3 + 0.420 \cdot X_4 + 0.995 \cdot X_5.$$

Таблица 23 – Оценка вероятности банкротства ООО «Молл» по факторной модели Альтмана

Показатели	Формула расчета	на 31.12.2017 г.	на 31.12.2018 г.	на 31.12.2019 г.	Откл. (+,-)
X1	Оборотный капитал/Активы	0,14	0,13	0,17	0,03
X2	Чистая прибыль/Активы	0,06	0,01	0,07	0,01
X3	Операционная прибыль/Активы	0,08	0,02	0,09	0,01
X4	Собственный капитал/ Обязательства	0,19	0,11	0,11	-0,08
X5	Выручка/Активы	4,61	4,56	4,87	0,26
Z-счет		5,08	4,76	5,37	0,29

Таким образом, по данным табл. 23 можно сделать вывод, что вероятность банкротства ООО «Молл» на протяжении всего исследуемого периода низкая, так как $Z > 2,9$.

Выводы по разделу 2

Объектом исследования является ООО «Молл» и его деятельность.

ООО «Молл», представляющее бренды «Молния» и «SPAR» – это один из лидеров по товарообороту среди розничных сетей Челябинской области. Мультиформатная сеть с гипермаркетами, супермаркетами и магазинами формата «у дома» ежедневно обслуживает более 100 000 покупателей

На сегодняшний день «Молния» имеет 45 магазинов расположенных в Челябинске и городах области, в том числе в: Снежинске, Миассе, Копейске, Магнитогорске, Златоусте, Коркино, Кыштыме, Трехгорном, Южноуральске с. Миасское, и с. Долгодеревенское.

Согласно проведенному анализу финансового состояния предприятия, было выявлено следующее.

1. За анализируемый период произошло изменение выручки от продаж ООО «Молл» на 320 636 тыс. руб. (снизилась на 2,63 %). Себестоимость от продаж ООО «Молл» снизилась в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на 5,56 %, что в денежном выражении составляет 518 598 тыс. руб. Темпы роста выручки от продаж ООО «Молл» больше темпов роста себестоимости от продаж, что является положительным моментом. Валовая прибыль ООО «Молл» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. выросла на 6,89 % и составила в 2019 г. 3 071 821 тыс. руб.

2. Половина показателей ликвидности и платежеспособности снизились и

большинство не соответствует нормативному значению.

3. Тип финансовой устойчивости предприятия, свидетельствует о кризисном финансовом состоянии. При данной ситуации предприятие является полностью неплатежеспособным и находится на грани банкротства. Проведенный анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, также показал, что финансовая устойчивость предприятия находится на тревожном уровне.

4. При анализе деловой активности было выявлено, что количество дней оборота дебиторской задолженности меньше периода оборота кредиторской задолженности, т. е. сумма денежных средств, которой ООО «Молл» кредитовало покупателей, \меньше суммы, которой поставщики кредитуют компанию, что указывает на не сбалансированность денежных средств предприятия. Это может привести к дефициту финансовых средств и кассовым разрывам.

5. Проведенный анализ рентабельности предприятия показал, что ООО «Молл» является рентабельным предприятием.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния предприятия показал, что ООО «Молл» является финансово неустойчивым предприятием, имеющим высокую зависимость от привлеченных средств, ликвидность и платежеспособность предприятия низкие.

3 РЕКОМЕНДАЦИИ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ООО «МОЛЛ»

3.1. Рекомендации по улучшению финансового состояния предприятия

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Молл» показал то, что исследуемое предприятие финансово зависимо. Данное утверждение основано на том, что большинство коэффициентов не выдерживают нормативные ограничения.

На основании вышесказанного следует применить ряд рекомендаций, представленных на рисунке 16, которые направлены на повышение финансовой устойчивости исследуемой организации.

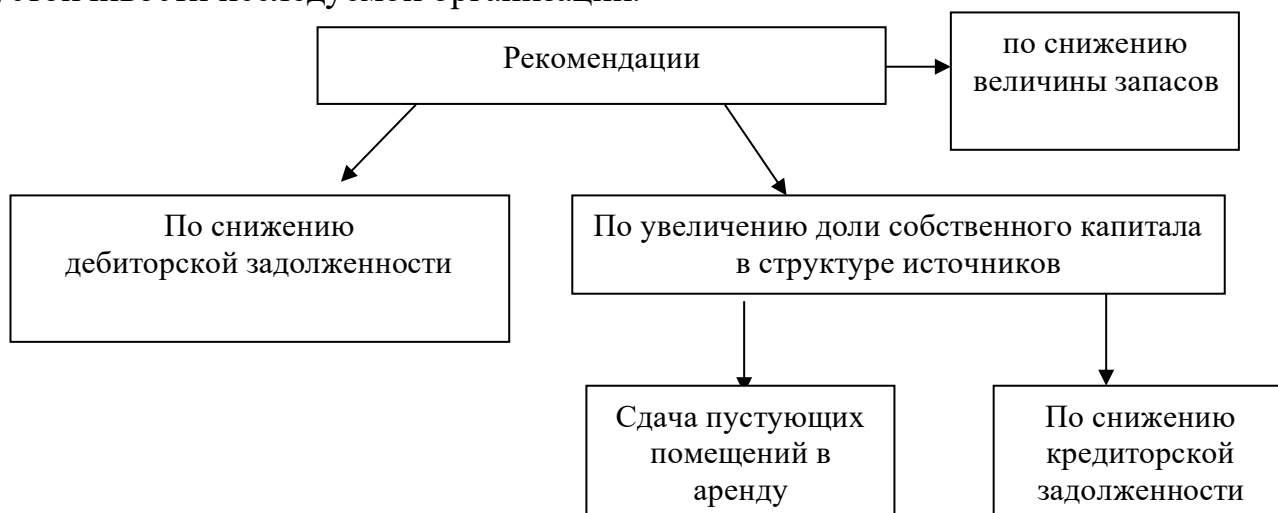


Рисунок 16 – Проект мероприятий по повышению финансовой устойчивости ООО «Молл»

Рассмотрим представленные на рисунке 16 рекомендации по повышению финансового состояния ООО «Молл».

Величина дебиторской задолженности за 2017–2019 гг. снизилась, что положительно сказывается на платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Однако следует добиться большего снижения дебиторской задолженности, так как в составе оборотных активов ООО «Молл» она занимает значительную долю,

В целях сокращения дебиторской задолженности ООО «Молл» целесообразно воспользоваться механизмом факторинга.

«Под факторингом подразумевается совокупность услуг, которые факторинговая компания либо банк, выступающие в качестве финансового агента, оказывают организациям, работающим на условиях отсрочки платежа со своими клиентами.

В факторинговые услуги включено не только лишь предоставление поставщику денежных средств и получение их от покупателя» [18], но и другие дополнительные услуги, такие как (рисунок 17):

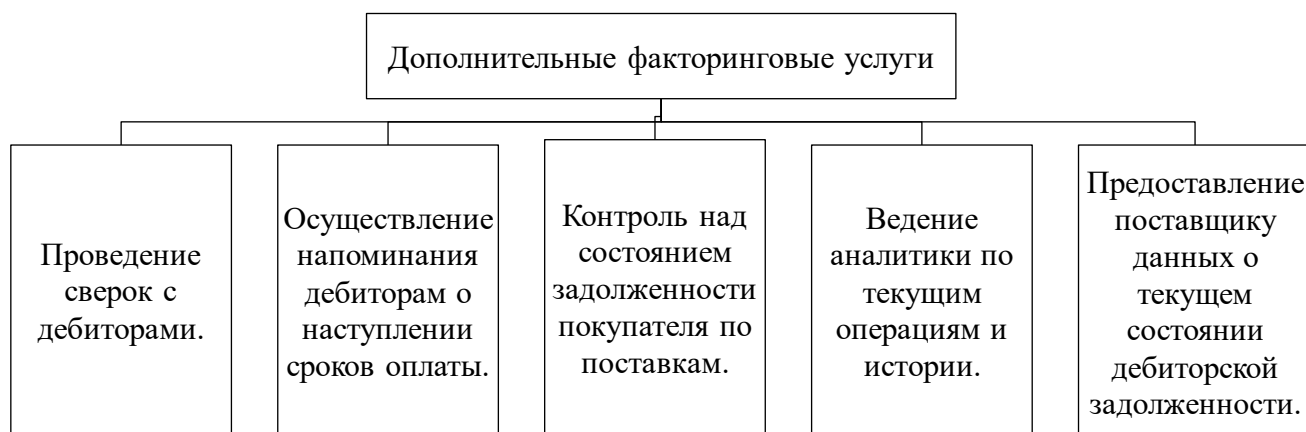


Рисунок 17 – Дополнительные факторинговые услуги

Применение факторинга позволит предприятию увеличить финансирование своей текущей деятельности за счет вовлечения денежных средств, которые находятся в дебиторской задолженности на данный момент, в оборот. Привлечение в оборот денежных средств позволит улучшить финансовые характеристики предприятия и увеличить его товарооборот. Размер собственных оборотных средств существенно снижает наличие дебиторской задолженности в компании.

«Основной задачей факторинга является обеспечение такой системы взаимоотношений с клиентами, при которой поставщик мог бы предоставлять своим клиентам конкурентные отсрочки платежей, не испытывая при этом дефицита оборотных средств. Это возможно при помощи преждевременного финансирования поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в подходящем для поставщика режиме» [18].

Следовательно, у поставщика появляется возможность планировать собственные финансовые потоки независимо от платежной дисциплины клиента, при этом будучи уверенным в безусловном поступлении денежных средств.

Для того чтобы процедура факторинга была выполнена, для начала следует разобрать предельную сумму дебиторской задолженности ООО «Молл». Итак, дебиторская задолженность в 2019 году составляет 336 637 тыс. руб., а долг покупателей – это 40 % от всей суммы дебиторской задолженности. Тогда, Предельная сумма дебиторской задолженности предприятия составляет 134 655 тыс. руб. (336 637 тыс. руб. · 40 %).

Для того чтобы выполнить факторинговые мероприятия ООО «Молл» следует с факторинговым агентством либо банком заключить договор о финансировании предполагающим уступку права требования на 2020 г. Согласно данному договору ООО «Молл» будет обязано передать право требования дебиторской задолженности с поставщиков по оказанным им услугам. В обязанности факторингового агентства либо банка входит выплата исследуемому предприятию денежной суммы в размере 90 % от общей суммы финансирования в качестве первого платежа и окончательный расчет произвести при поступлении денежных средств от должников, за вычетом факторинговых расходов.

Использование факторинга целесообразно, если предприятие имеет возможность применять финансовые ресурсы с рентабельностью, превышающей ставку затрат на факторинг, и если потери от инфляции могут превышать

стоимость факторинга.

Итак, определим затраты на факторинг.

1. Для начала определим сумму фиксированного сбора на обработку документов, которые являются подтверждением факта поставки. Обработка одного документа равна 50 руб.

Известно то, что в факторинговое агентство или банк будет предоставлено на обработку 70 документов, т. е. должниками дебиторской задолженности в размере 134 655 тыс. руб. являются 70 покупателей. Тогда стоимость обработки документов равна 3500 руб. (70 руб. · 50 руб.).

2. Далее определим стоимость использования денежных средств. В процентах данная стоимость составляет 0,024 % от суммы финансирования за день. Следовательно, комиссия за финансирование равна: 290,850,800 тыс. руб. ((134 655 тыс. руб. · 90 % / 100 %) · 0,024 · 10 дней / 100 %).

3. Далее определим стоимость факторингового сервиса. Она составляет 0,216 % от суммы финансирования. Следовательно, комиссия за обслуживание равна 290 854,8 тыс. руб. (134 655 тыс. руб. · 0,216 % / 100 %).

Таким образом затраты на факторинг в 2020 году равны 585 201,6 тыс. руб. (3500 руб. + 290 854,8 руб. + 290 854,8 руб.)

Обобщим результаты расчетов затрат ООО «Молл» на факторинг в таблице 24.

Таблица 24 – Затраты ООО «Молл» на факторинг

Наименование показателя	Значение
1. Дебиторская задолженность, подлежащая факторингу, руб.	134 655 000,000
2. Стоимость обработки документов, руб.	50,000
3. Количество накладных, шт.	70,000
4. Стоимость факторингового сервиса, %	0,216
5. Стоимость использования денежных средств, %	0,024
6. Договорная отсрочка (срок финансирования), дн.	10,000
7. Размер первого платежа, %	90,000
8. Комиссия за обработку документов, руб. (п. 2 · п. 3)	3500,000
9. Комиссия за финансирование, руб. ((п. 1 × п. 7 / 100 %) × п. 5 × п. 6 / 100 %)	290,850,800
10. Комиссия за обслуживание, руб. (п. 1 · п. 4 / 100 %)	290 854,800
11. Итого комиссия, руб. (п. 8 + п. 9 + п. 10)	585 201,600

Для того чтобы рассчитать убытки исследуемого предприятия от наличия дебиторской задолженности в виде убытков от инфляции за период отсрочки, предоставленной должникам, необходимо вычесть из суммы дебиторской задолженности ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот период.

Средний срок оборачиваемости дебиторской задолженности в ООО «Молл» в 2019 году составил 10 дней, то есть должники погасят свою задолженность в размере 134 655 тысяч рублей через 10 дней.

При проведении расчетов мы будем принимать официальный уровень инфляции на 2019 год. Индекс инфляции в 2019 году равен 3,0 %. Тогда индекс инфляции за период отложенной дебиторской задолженности составит 0,08 %: (3,0 % / 365 дн. · 10 дн.).

Тогда сможем рассчитать инфляционные потери. Они равны 107,72 тыс. руб. (134,655 тыс. руб. · 0,08 % / 100 %).

Применение факторинга даст ООО «Молл» возможность использовать полученные средства в операционном процессе.

Для инвестирования при применении факторинга предприятие ООО «Молл» сможет воспользоваться средствами в размере 90 % (первого платежа от банка – 121 189,5 тыс. руб.). Оставшаяся сумма в размере 10 % (13 465,5 тыс. руб.) не сможет принимать участия в инвестировании, так как будет получена лишь после погашения задолженности дебиторами. Итак, без применения факторинга, исследуемое предприятие понесет убытки от невозможности инвестировать средства в развитие деятельности организации.

Потери от отсутствия возможности инвестировать денежные средства в развитие рассчитываются как сумма первого платежа от банка, скорректированная на процентную ставку по депозиту банка. Следовательно, убытки от недоиспользования денежных средств за 10 дней. составят 265,62 тыс. руб. (121 189,5 тыс. руб. · 8 % / 365 дней · 10 дней / 100 %).

Итак, финансовый результат от внедрения факторинга в ООО «Молл» представлен в таблице 25.

ООО «Молл», применив факторинговую услугу в расчетах с дебиторами, при предоставлении коммерческого кредита на сумму 134 655 тыс. руб. с отсрочкой оплаты в 10 дней, увеличит свои расходы на 211,2 тыс. руб. из-за затрат на факторинг.

Таблица 25 – Расчет эффективности применения факторинга в ООО «Молл»

Наименование показателя	Сумма, тыс. руб.		Отклонение (+, -)
	Без факторинга	С использованием факторинга	
1 Дебиторская задолженность, подлежащая факторингу	134 655,00	134 655,00	0,00
2 Получено 90 % от дебиторской задолженности от банка	0,00	121 189,50	121 189,50
3 Затраты на факторинг	0,00	617,50	346,00
4 Расчет произведен полностью (п. 1 – п. 2 – п. 3)	134 655,00	12 848,00	-121 807,00
5 Потери от инфляции (0,08 %)	108,00	10,00	-98,00
6 Потери от отсутствия возможности инвестировать денежные средства в развитие	266,00	0,00	-266,00
7 Итого сумма расходов и потерь (п. 3 + п. 5 + п. 6)	374,00	585,20	211,20
8 Финансовый результат от управления дебиторской задолженностью (п. 1 – п. 7)	134 281,00	134 069,80	-211,20
9 Выручка от реализации	11 873 512,00	11 873 300,80	-211,20
10 Дебиторская задолженность	336 637,00	201 982,00	-134 655,00
11 Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты (п. 9 / п. 10)	35,27	58,78	23,51
12 Оборачиваемость дебиторской задолженности, дн. (360 дн. / п. 11)	10,21	6,12	-4,01

Наиболее безрисковым способом обеспечения источников создания имущества организации и, как следствие, ключевым признаком повышения финансовой устойчивости организации является рост собственного капитала.

Получаемая прибыль является основой стабильного финансового положения организации на протяжении длительного времени. При оптимизации финансового состояния исследуемого предприятия следует стремиться, прежде всего, к обеспечению рентабельности собственной деятельности.

На основании проведенного ранее анализа финансового состояния предприятия можно предположить, что предприятию необходимо найти и реализовать мероприятия по повышению экономического потенциала ООО «Молл».

Механизм распределения прибыли в ООО «Молл» должен быть построен таким образом, чтобы способствовать созданию условий для более рационального использования средств на развитие организации с учетом показателей уровней фондо- и энерговооруженности, оборачиваемости оборотных средств, производительности труда и др.

Одним из предложений является предоставление в аренду ООО «Молл» пустующих помещений.

ООО «Молл» имеются следующие пустующие помещения (таблица 26).

Таблица 26 – Пустующие помещения, принадлежащие ООО «Молл»

Адрес	Кадастровый номер	Площадь	Описание
Челябинская область, г. Троицк, ул. Ловчикова, д. 41	74:35:0200008:2	7 661,3 кв. м. – площадь зданий/помещений	Имущественный комплекс. Ранее пивоваренный завод.
Челябинская область, г. Миасс, Тургоякское шоссе, 4/3	74:34:1100013:104	5 857,6 кв. м. – площадь зданий/помещений	Торговый комплекс

Таким образом, общая площадь помещений, которые являются пустующими составляет 13 518,9 м². Для получения дополнительной прибыли данную площадь следует эффективно использовать на условиях договора аренды. Следует отметить тот факт, что одно из помещений, можно сдавать под торговую площадь, так как оно имеет удобное для этого местоположение. Второе помещение следует сдавать в качестве склада либо производственного помещения.

Основная обязанность арендодателя состоит в том, чтобы предоставить помещение предусмотренное договором арендатору. В этом случае арендодатель обязан предоставить арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора аренды и назначению имущества. Недвижимость сдается в аренду вместе со всеми ее принадлежностями и сопутствующими документами (технический паспорт, сертификат качества и т. д.).

Перед тем, как сдать в аренду часть помещения ООО «Молл», необходимо провести косметический ремонт помещения. Известно что в среднем затраты на ремонт 1 м² составляют 2000 руб. Тогда затраты на проведение косметического ремонта составят 27 037 тыс. руб. (2000 руб. / 1 м² · 13 518,9 м²).

Так как общая площадь арендуемых ООО «Молл» помещений

составляет 13 518,9 м², то при стоимости 1500 руб. в месяц одного кв. метра за год сдачи в аренду помещения возможно получить дополнительно доход в размере 243 340,2 тыс. руб. (1500 руб. · 12 мес. · 13 518,9 м²).

Таким образом, предложенная рекомендация позволит ООО «Молл» получить экономический эффект в форме доходов от сдачи помещений в аренду в размере 243 340,2 тыс. руб.

В составе оборотных активов ООО «Молл» значительную долю занимают товарно-материальные запасы, что негативно сказывается на финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

В целях уменьшения стоимости запасов ООО «Молл» предлагается внедрить предоставление скидок постоянным покупателям в виде дополнительного бонуса и реализацию неиспользуемых в течение длительного периода времени товарно-материальных запасов.

Внедрение системы скидок позволит ООО «Молл» избавиться от «залежавшихся» материалов. Например, при приобретении материалов на определенную сумму в ООО дополнительная единица материала отпускается в подарок. Планируется, что в 2020 г. за счет предоставления подобных бонусов, в ООО «Молл» будут реализованы все материалы, которые находятся на складах предприятия более года и не пользуются спросом у покупателей, на сумму 46 385,51 тыс. руб.

В активе бухгалтерского баланса ООО «Молл» произойдут следующие изменения: запасы снизятся, а денежные средства увеличатся на 46 385,5 тыс. руб.

Проведенная в ООО «Молл» 31.12.2019 г. инвентаризации товарно-материальных ценностей выявила находящиеся на балансовом учете в течение 3 лет и не используемые в процессе осуществления деятельности материалы стоимостью 16 477,12 тыс. руб.

Выявленные оборотные активы ООО «Молл» следует реализовать по балансовой стоимости, что ускорит оборачиваемость запасов. Результатами данного мероприятия будут являться рост прочих доходов ООО «Молл» на 16 477,12 тыс. руб., снижение стоимости запасов на 16 477,12 тыс. руб. и увеличение остатка денежных средств на 16 477,12 тыс. руб.

В целях снижения финансовой зависимости ООО «Молл» от привлеченных источников организации следует применить рекомендацию по снижению кредиторской задолженности.

1. Организация клиринга – взаимозачет требований.

Сущность зачета взаимных требований состоит в погашении равнозначных сумм взаимных обязательств контрагентов. В ООО «Молл» есть дебиторы, которые одновременно являются и кредиторами организации. В таком случае в ООО «Молл» существует возможность совершить зачет взаимных требований на сумму 133 500 тыс. руб.

В балансе ООО «Молл» произойдут следующие изменения: в активе на сумму 133 500 тыс. руб. снизится дебиторская задолженность, в пассиве – кредиторская задолженность.

2. Уступка права требования кредиторов под залог активов ООО «Молл»

(составление и заключение договора цессии).

Договор цессии может быть заключен в случаях возникновения необходимости проведения взаимозачета при отсутствии встречной задолженности. Для этого формируется встречная задолженность путем уступки права требования. Так, задолженность ООО «Уралочка» перед ООО «Молл» составляет 25 130 тыс. руб. ООО «Уралочка» не сможет погасить свою задолженность в установленный срок. При этом существует задолженность ООО «Бриз» перед ООО «Уралочка» в сумме 25 000 тыс. руб. В таком случае ООО «Молл» может уступить по договору цессии право требования ООО «Бриз», имеющее достаточно денежных средств на расчетном счете. Уплаченное за уступку права требования вознаграждение составляет 130 тыс. руб.

Высвободившиеся денежные средства может использовать в сумме 25 000 тыс. руб. ООО «Молл», для погашения кредиторской задолженности. Таким образом, сочетание предложенных рекомендаций позволит улучшить финансовое состояние ООО «Молл».

3.2. Расчет экономической эффективности предложенных мероприятий

Рассчитаем эффективность сделанных ООО «Молл» предложений по оптимизации платежеспособности и финансовой устойчивости.

Для оценки влияния предложенных ООО «Молл» рекомендаций составим прогнозный отчет о финансовых результатах (таблица 27).

Таблица 27 – Прогнозный отчет о финансовых результатах ООО «Молл»

Наименование показателя	Факт 2019 г.	Прогноз 2020 г.	Изменение	
			+/-	%
1. Выручка от продаж	11 873 512	11 919 686,30	46 174,30	0,39
от применения факторинга	0	-211,20	-211,20	-
от применения бонусов покупателям	0	46 385,50	46 385,50	-
2. Себестоимость продаж	8 801 691	8 801 691,00	0,00	0,00
3. Валовая прибыль	3 071 821	3 117 995,30	46 174,30	1,50
4. Коммерческие расходы	2 799 387	2 799 387,00	0,00	0,00
5. Управленческие расходы	0	0,00	0,00	-
6. Прибыль от продаж	272 434	318 608,00	46 174,00	16,95
7. Проценты к получению	4020	4020,00	0,00	0,00
8. Проценты к уплате	68 201	68 201,00	0,00	0,00
9. Прочие доходы	299 889	316 366,12	16 477,12	5,49
от реализации неиспользуемых запасов	0	16 477,12	16 477,12	-
10. Прочие расходы	292 637	292 637,00	0,00	0,00
12. Прибыль до налогообложения	215 505	278 156,00	62 651,00	29,07
13. Чистая прибыль	165 606	228 257,00	62 651,00	37,83

На основании данных таблицы 27 изобразим динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли ООО «Молл» до и после применения рекомендации на рисунке 18.

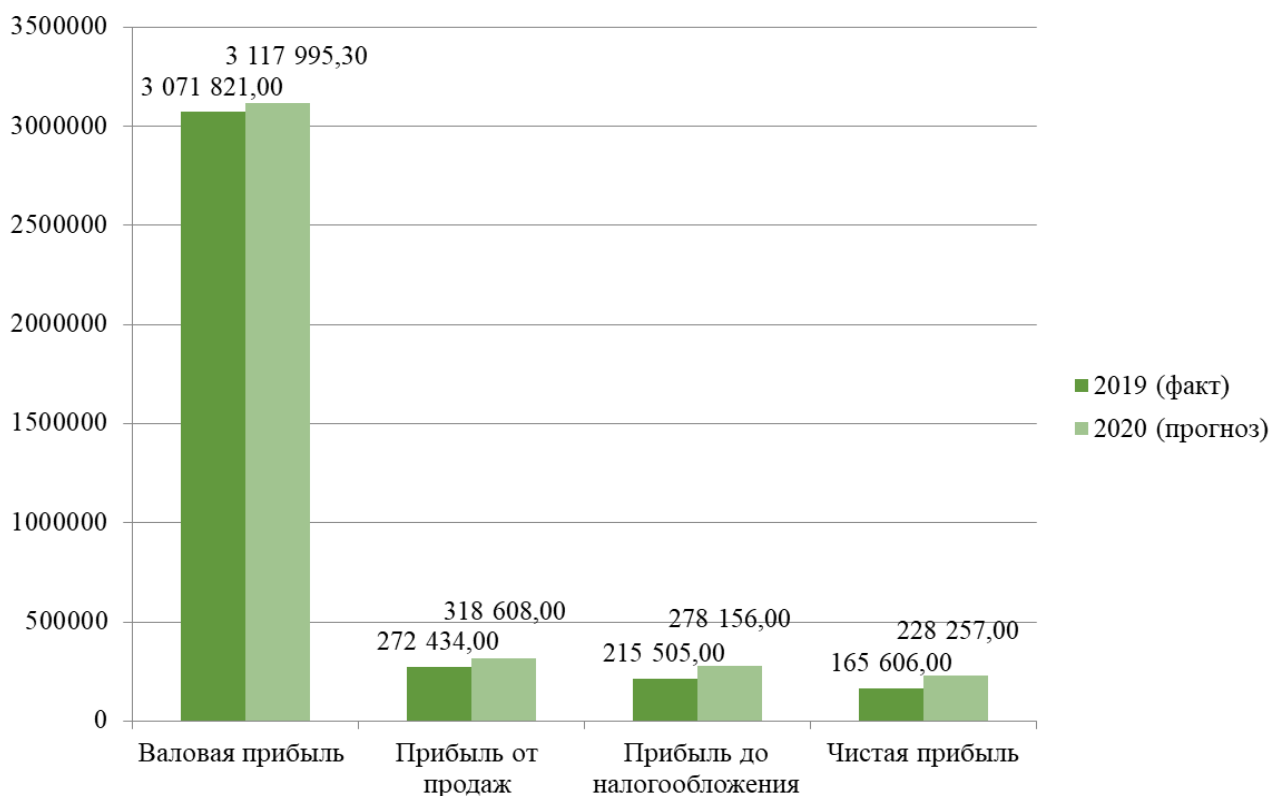


Рисунок 18 – Прибыль ООО «Молл» до и после применения рекомендаций. Таким образом, из таблицы 27 и рисунка 17 можно сделать следующие выводы: Выручка от реализации ООО «Молл» увеличится на 46 174,30 тыс. руб. (или на 0,39 %).

Прибыль от продаж ООО «Молл» вырастет на 46 174,30 тыс. руб. (или на 16,95 %) в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составит 318 608 тыс. руб. за счет применения факторинга и применения бонусов покупателям.

Прибыль до налогообложения ООО «Молл» увеличится на 62 651 тыс. руб. (или на 29,07 %) и составит по прогнозу 278 156 тыс. руб. в 2020 г.

Чистая прибыль ООО «Молл» увеличится на 62 651 тыс. руб. (или на 37,83 %) в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составит 228 257 тыс. руб.

Таким образом, вышеперечисленные рекомендации благотворно повлияют на улучшение финансового результата ООО «Молл».

В результате предложенных рекомендаций изменится структура активов и капитала ООО «Молл» (таблица 28).

Таблица 28 – Структура активов и пассивов ООО «Молл» до и после применения рекомендаций

Наименование показателя	Факт 2019 г.		Прогноз 2020 г.		Изменение	
					+/-	%
Активы						
1. Внеоборотные активы	665 638	27,32	665 638	30,70	0	3,38
2. Оборотные активы	1 770 648	72,68	1 674 796	77,25	-95 852	4,58
Запасы	1 098 475	45,09	1 035 612	47,77	-62 863	2,68
Дебиторская задолженность	336 637	13,82	68 482	3,16	-268 155	-10,66
Денежные средства	305 433	12,54	540 598	24,94	235 165	12,40
Итого	2 436 286	100,00	2 340 434	100,00	-95 852	0,00
Пассивы						
1. Капитал и резервы	250 088	10,27	312 739	14,43	62 651	4,16
Нераспределенная прибыль	239 943	9,85	302 594	13,96	62 651	4,11
2. Долгосрочные обязательства	827 763	33,98	827 763	38,18	0	4,21
3. Краткосрочные обязательства	1 358 435	55,76	1 199 932	55,35	-158 503	-0,41
Кредиторская задолженность	1 351 198	55,46	1 192 698	55,02	-158 500	-0,45
Итого	2 436 286	100,00	2 340 434	100,00	-95 852	0,00

На основании данных таблицы 28 изобразим динамику структуры активов и пассивов ООО «Молл» до и после применения рекомендации на рисунке 19.

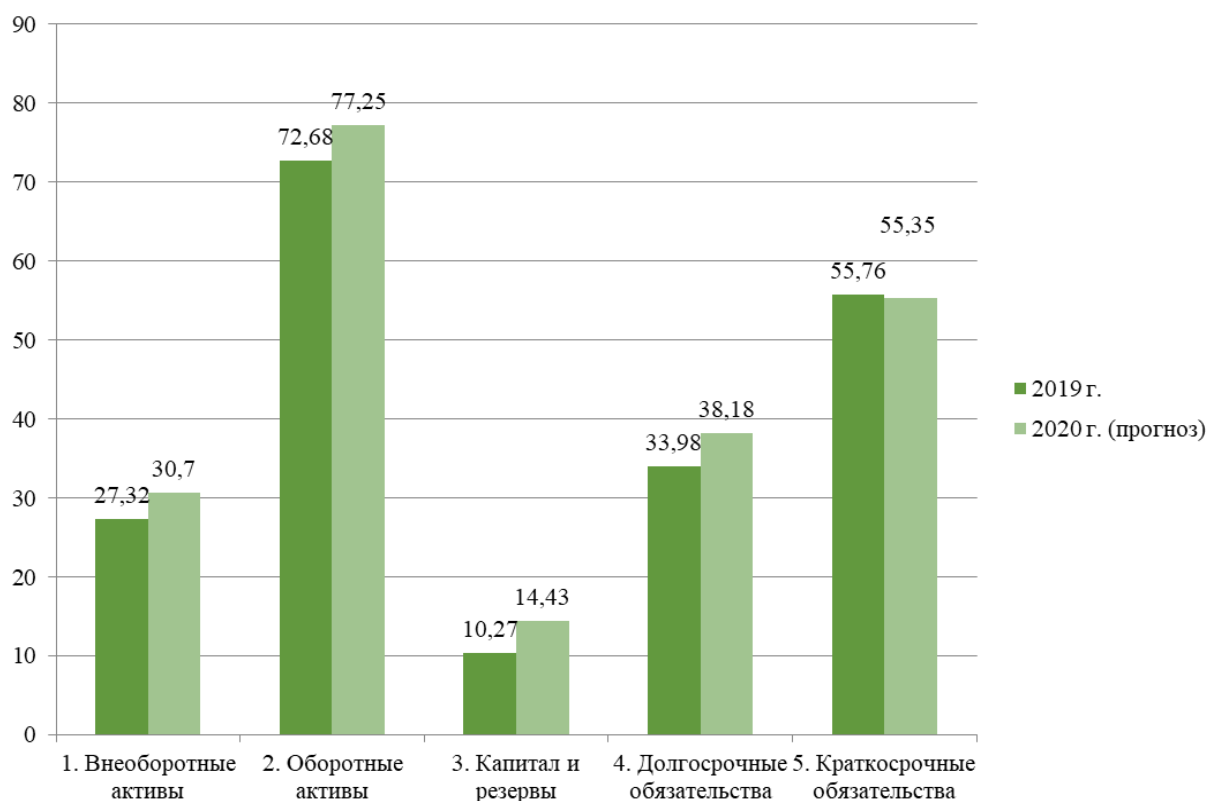


Рисунок 19 – Структура активов и пассивов ООО «Молл» до и после применения рекомендаций, в %

Информация, представленная в таблицы 28, показывает, что внедрение рекомендаций по улучшению финансового состояния позволят ООО «Молл» улучшить структуру активов и пассивов предприятия.

Удельный вес собственного капитала ООО «Молл» повысится (за счет роста нераспределенной прибыли на 62 651 тыс. руб.), а заемного – снизится на 0,41 % (за счет снижения кредиторской задолженности на 158 500 тыс. руб.).

Дебиторская задолженность ООО «Молл» уменьшится на 268 155 тыс. руб. в результате применения процедуры факторинга и взаимозачета требований, сумма запасов сократится на 62 863 тыс. руб., а сумма денежных средств предприятия, напротив, вырастет на 235 165 тыс. руб.

Проведем расчет прогнозных показателей финансового состояния, которые изменятся под воздействием мероприятий в ООО «Молл» (таблица 29).

Таблица 29 – Изменение финансовых показателей ООО «Молл»

Показатель	Формула	Факт 2019 г.	Прогноз 2020 г.	Изменение (+/-)
1. Коэффициент текущей ликвидности	стр. 1200 / стр. 1500	1,30	1,40	0,10
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	(стр. 1240 + стр. 1250) / стр. 1500	0,23	0,45	0,22
3. Коэффициент автономии	стр. 1300 / стр. 1700	0,10	0,13	0,03
5. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	(стр. 1400 + стр. 1500) / стр. 1300	8,74	6,48	-2,26
6. Коэффициент маневренности	(стр. 1300 - стр. 1100) / стр. 1300	-1,66	-1,13	0,53
7. Коэффициент концентрации собственных средств	стр. 1300 / стр. 1700	0,10	0,13	0,03
8. Коэффициент концентрации заемного капитала	(стр. 1400 + стр. 1500) / стр. 1700	0,90	0,87	-0,03
9. Коэффициент финансовой зависимости	стр. 1700 / стр. 1300	9,74	7,48	-2,26
10. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, обороты	стр. 2110 / сред. стр. 1230	35,27	58,78	23,51
11. Оборачиваемость дебиторской задолженности, дн.	360 дней / коэффициент	10,35	6,12	-4,23
12. Коэффициент общей рентабельности	стр. 2400 / стр. 2110	1,82	1,91	0,09
13. Коэффициент рентабельности продаж	стр. 2200 / стр. 2110	2,29	2,67	0,38
14. Коэффициент рентабельности капитала	стр. 2400 / стр. 1700	6,80	9,75	2,95
15. Коэффициент рентабельности собственного капитала	стр. 2400 / стр. 1300	66,22	72,98	6,76

Таким образом, из данных табл. 29 видно, что предложенные рекомендации положительно повлияют на показатели финансового состояния ООО «Молл», что характеризуется следующими факторами.

Произошел рост:

- коэффициентов текущей ликвидности и абсолютной ликвидности на 0,10 п.п. и 0,22 п.п. соответственно.
- коэффициентов автономии и маневренности на 0,03 и 0,53 п.п. соответственно.
- коэффициента концентрации собственного капитала.
- коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 23,51 п.п.

Произошло снижение:

- коэффициента соотношения заемных и собственных средств и коэффициента финансовой зависимости на 2,26 п.п..
- коэффициента концентрации заемного капитала на 0,03 п.п..

После внедрения предложенных мероприятий рентабельность продаж ООО «Молл» вырастет в 2020 г. на 0,38 % по сравнению с 2019 г.

Рентабельность капитала ООО «Молл» вырастет на 2,95 % в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

Таким образом, предложенные мероприятия дадут ООО «Молл» положительный экономический эффект (повышение прибыли, увеличение коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности).

Выводы по разделу 3

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Молл» показал то, что исследуемое предприятие финансово зависимо. Данное утверждение основано на том, что большинство коэффициентов не выдерживают нормативные ограничения.

На основании вышесказанного был применен ряд следующих рекомендаций, которые направлены на повышение финансовой устойчивости исследуемой организации:

1. Применение механизма факторинга.
2. Сдача пустующих помещений в аренду
4. Предоставление скидок постоянным покупателям в виде дополнительного бонуса и реализацию неиспользуемых в течение длительного периода времени товарно-материальных запасов.
5. Снижение кредиторской задолженности при помощи организации клиринга – взаимозачета требований и уступки права требования кредиторов под залог активов ООО «Молл».

В результате предложенных рекомендаций выручка от реализации ООО «Молл» увеличится на 46 174,30 тыс. руб. (или на 0,39 %). Прибыль от продаж ООО «Молл» вырастет на 46 174,30 тыс. руб. (или на 16,95 %) в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составит 318 608 тыс. руб. за счет, применения факторинга и применения бонусов покупателям. Прибыль до налогообложения ООО «Молл»

увеличится на 62 651 тыс. руб. (или на 29,07 %) и составит по прогнозу 278 156 тыс. руб. в 2020 г. Чистая прибыль ООО «Молл» увеличится на 62 651 тыс. руб. (или на 37,83 %) в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составит 228 257 тыс. руб.

Рекомендации нацеленные на улучшение финансового состояния позволят ООО «Молл» улучшить структуру активов и пассивов предприятия. Удельный вес собственного капитала ООО «Молл» повысится (за счет роста нераспределенной прибыли на 62 651 тыс. руб.), а заемного – снизится на 0,41 % (за счет снижения кредиторской задолженности на 158 500 тыс. руб.).

Дебиторская задолженность ООО «Молл» уменьшится на 268 155 тыс. руб. в результате применения процедуры факторинга и взаимозачета требований, сумма запасов сократится на 62 863 тыс. руб., а сумма денежных средств предприятия, напротив, вырастет на 235 165 тыс. руб.

Предложенные рекомендации положительно повлияют на показатели финансового состояния ООО «Молл», что характеризуется следующими факторами.

Произошел рост:

- коэффициентов текущей ликвидности и абсолютной ликвидности на 0,10 п.п. и 0,22 п.п. соответственно.
- коэффициентов автономии и маневренности на 0,03 и 0,53 п.п. соответственно.
- коэффициента концентрации собственного капитала.
- коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 23,51 п.п.

Произошло снижение:

- коэффициента соотношения заемных и собственных средств и коэффициента финансовой зависимости на 2,26 п.п..
- коэффициента концентрации заемного капитала на 0,03 п.п..

После внедрения предложенных мероприятий рентабельность продаж ООО «Молл» вырастет в 2020 г. на 0,38 % по сравнению с 2019 г.

Рентабельность капитала ООО «Молл» вырастет на 2,95 % в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

Таким образом, предложенные мероприятия дадут ООО «Молл» положительный экономический эффект (повышение прибыли, увеличение коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Итак, на наш взгляд финансовое состояние – это способность организации финансировать свою деятельность.

Финансовое состояние организации отражает возможности её динамичного и устойчивого развития в условиях конкурентной среды. В ходе управления финансовым состоянием основная задача заключается в повышении эффективности использования капитала предприятия за счет оптимизации соотношения отдельных элементов её активов и пассивов.

Финансовое состояние непосредственно оказывает влияние, как на производственную, так и коммерческую деятельность предприятия, ее обеспеченность финансовыми ресурсами и материальными. Неудовлетворительное финансовое состояние предприятия может привести к возникновению задержек выплат заработной платы работникам, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, расчета с подрядчиками и поставщиками. А также кредитными организациями и другими кредиторами, что в конечном итоге может привести организацию к банкротству.

Финансовое состояние также влияет на инвестиционную активность предприятия. Если организация испытывает недостаток финансовых ресурсов, то ей трудно обновлять свои основные производственные фонды, проводить и финансировать научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, внедрять новые технологии, что в результате может негативно сказаться на ее конкурентоспособности.

На финансовое состояние организации, в свою очередь, оказывают влияние производственно-коммерческая деятельность и ее результаты.

В основе оценки финансового состояния лежит комплекс финансового анализа.

Финансовый анализ включает оценку экономического положения предприятия, его прибыльности, количество реализуемого товара и его себестоимость. Содержание такого комплекса вопросов обусловлено решающим влиянием прибыли на финансовое состояние предприятия, факторами формирования которой являются объем реализованных товаров, оказанных услуг, их себестоимость и цена. Объективность и полнота исследования зависит от комплексного изучения данных взаимообусловленных показателей. Для этого следует глубоко изучить общие методологические принципы финансового анализа предприятия, необходимые для оценки эффективности бизнеса предприятия, а также комплексно исследовать основные показатели его деятельности, и на основе бухгалтерской отчетности выявить с помощью этих показателей слабые стороны финансово-хозяйственной деятельности.

Результаты анализа позволяют заинтересованным лицам и организациям принимать управленческие решения на основе оценки текущего финансового состояния и деятельности предприятия за предшествующие годы.

Объектом исследования является ООО «Молл» и его деятельность.

ООО «Молл», представляющее бренды «Молния» и «SPAR» – это один из лидеров по товарообороту среди розничных сетей Челябинской области. Мультиформатная сеть с гипермаркетами, супермаркетами и магазинами формата

«у дома» ежедневно обслуживает более 100 000 покупателей

На сегодняшний день «Молния» имеет 45 магазинов расположенных в Челябинске и городах области, в том числе в: Снежинске, Миассе, Копейске, Магнитогорске, Златоусте, Коркино, Кыштыме, Трехгорном, Южноуральске с. Миасское, и с. Долгодеревенское.

Согласно проведенному анализу финансового состояния предприятия, было выявлено следующее.

1. За анализируемый период произошло изменение выручки от продаж ООО «Молл» на 320 636 тыс. руб. (снизилась на 2,63 %). Себестоимость от продаж ООО «Молл» снизилась в 2019 г. по сравнению с 2017 г. на 5,56 %, что в денежном выражении составляет 518 598 тыс. руб. Темпы роста выручки от продаж ООО «Молл» больше темпов роста себестоимости от продаж, что является положительным моментом. Валовая прибыль ООО «Молл» в 2019 г. по сравнению с 2017 г. выросла на 6,89 % и составила в 2019 г. 3 071 821 тыс. руб.

2. Половина показателей ликвидности и платежеспособности снизились и большинство не соответствует нормативному значению.

3. Тип финансовой устойчивости предприятия, свидетельствует о кризисном финансовом состоянии. При данной ситуации предприятие является полностью неплатежеспособным и находится на грани банкротства. Проведенный анализ коэффициентов, характеризующих финансовую устойчивость, также показал, что финансовая устойчивость предприятия находится на тревожном уровне.

4. При анализе деловой активности было выявлено, что количество дней оборота дебиторской задолженности меньше периода оборота кредиторской задолженности, т. е. сумма денежных средств, которой ООО «Молл» кредитовало покупателей, \ меньше суммы, которой поставщики кредитуют компанию, что указывает на не сбалансированность денежных средств предприятия. Это может привести к дефициту финансовых средств и кассовым разрывам.

5. Проведенный анализ рентабельности предприятия показал, что ООО «Молл» является рентабельным предприятием.

Таким образом, проведенный анализ финансового состояния предприятия показал, что ООО «Молл» является финансово неустойчивым предприятием, имеющим высокую зависимость от привлеченных средств, ликвидность и платежеспособность предприятия низкие.

Проведенный анализ финансового состояния ООО «Молл» показал то, что исследуемое предприятие финансово зависимо. Данное утверждение основано на том, что большинство коэффициентов не выдерживают нормативные ограничения.

На основании вышесказанного был применен ряд следующих рекомендаций, которые направлены на повышение финансовой устойчивости исследуемой организации: применение механизма факторинга, сдача пустующих помещений в аренду, предоставление скидок постоянным покупателям в виде дополнительного бонуса и реализацию неиспользуемых в течение длительного периода времени товарно-материальных запасов.

5. Снижение кредиторской задолженности при помощи организации клиринга – взаимозачета требований и уступки права требования кредиторов под

зalog активов ООО «Молл».

В результате предложенных рекомендаций выручка от реализации ООО «Молл» увеличится на 46 174,30 тыс. руб. (или на 0,39 %). Прибыль от продаж ООО «Молл» вырастет на 46 174,30 тыс. руб. (или на 16,95 %) в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составит 318 608 тыс. руб. за счет, применения факторинга и применения бонусов покупателям. Прибыль до налогообложения ООО «Молл» увеличится на 62 651 тыс. руб. (или на 29,07 %) и составит по прогнозу 278 156 тыс. руб. в 2020 г. Чистая прибыль ООО «Молл» увеличится на 62 651 тыс. руб. (или на 37,83 %) в 2020 г. по сравнению с 2019 г. и составит 228 257 тыс. руб.

Рекомендации нацеленные на улучшение финансового состояния позволят ООО «Молл» улучшить структуру активов и пассивов предприятия. Удельный вес собственного капитала ООО «Молл» повысится (за счет роста нераспределенной прибыли на 62 651 тыс. руб.), а заемного – снизится на 0,41 % (за счет снижения кредиторской задолженности на 158 500 тыс. руб.).

Дебиторская задолженность ООО «Молл» уменьшится на 268 155 тыс. руб. в результате применения процедуры факторинга и взаимозачета требований, сумма запасов сократится на 62 863 тыс. руб., а сумма денежных средств предприятия, напротив, вырастет на 235 165 тыс. руб.

Предложенные рекомендации положительно повлияют на показатели финансового состояния ООО «Молл», что характеризуется следующими факторами.

Произошел рост:

- коэффициентов текущей ликвидности и абсолютной ликвидности на 0,10 п.п. и 0,22 п.п. соответственно.
- коэффициентов автономии и маневренности на 0,03 и 0,53 п.п. соответственно.
- коэффициента концентрации собственного капитала.
- коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности на 23,51 п.п.

Произошло снижение:

- коэффициента соотношения заемных и собственных средств и коэффициента финансовой зависимости на 2,26 п.п..
- коэффициента концентрации заемного капитала на 0,03 п.п..

После внедрения предложенных мероприятий рентабельность продаж ООО «Молл» вырастет в 2020 г. на 0,38 % по сравнению с 2019 г.

Рентабельность капитала ООО «Молл» вырастет на 2,95 % в 2020 г. по сравнению с 2019 г.

Таким образом, предложенные мероприятия дадут ООО «Молл» положительный экономический эффект (повышение прибыли, увеличение коэффициентов ликвидности, финансовой устойчивости и рентабельности).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Балабанов, И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 241 с.
- 2 Герасименко, А.В. Финансовый менеджмент – это просто. Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А.В. Герасименко. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 289 с.
- 3 Глазов, М.М. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. учебное пособие / М.М. Глазов, И.П. Фирова, Е.Е. Петрова. – СПб.: Астерион, 2013. – 286 с.
- 4 Глазунов, В.Н. Критерии оценки рентабельности и платежеспособности / В.Н. Глазунов // Дело. – 2015. – № 1. – С. 67–72.
- 5 Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М.: Дело и сервис, 2016. – 134 с.
- 6 Ендовицкий, Д.А. Финансовый анализ: учебник / Д.А. Ендовицкий, Н.П. Любушин, Н.Э. Бабичева. – М.: КноРус, 2018. – 300 с.
- 7 Ермолович, Л.Л. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Л.Л. Ермолович, Л.Г. Сивчик, Г.В. Толкач, И.В. Щитникова. – Минск: Интерсервис, 2014. – 576 с.
- 8 Ефимова, О.В. Финансовый анализ / О.В. Ефимова. – М.: Велби, 2016. – 352 с.
- 9 Крейнина, М.Н. Финансовый менеджмент: учебное пособие / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и Сервис, 2016. – 304 с.
- 10 Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: учебник / А.Н. Жилкина. – М.: Инфра-М, 2018. – 384 с.
- 11 Игонина, Л.Л. Финансовый анализ: учебник для бакалавриата и магистратуры / Л.Л. Игонина, У.Ю. Роцектаева, В.В. Вихарев. – М.: Русайнс, 2019. – 160 с.
- 12 Казакова, Н.А. Финансовый анализ: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Н.А. Казакова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 470 с.
- 13 Камышанов, П.И. Финансовый и управленческий учет и анализ: учебник / П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. – М.: Инфра-М, 2018. – 352 с.
- 14 Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: учебное пособие / Н.В. Киреева. – М.: Инфра-М, 2019. – 368 с.
- 15 Ковалев, В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: Велби, 2016. – 424 с.
- 16 Крутиков, В.К. Антикризисное управление. учебно-методическое пособие / Е.В. Алексеева, Т.В. Дорожкина, М.В. Якунина, С.А. Аракелян. – Калуга: Изд-во: «Эйдос» (ИП Стрельцов И.А.), 2016. – 225 с.
- 17 Крылов, С.И. Финансовый анализ: учебное пособие / С.И. Крылов. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – 160 с.
- 18 Кубаков, Е.В. Оценка финансово экономического состояния предприятия / Е.В. Кубаков // Финансы. – 2016. – № 7. – С. 13.
- 19 Леонгардт, В.А. Учет и анализ (финансовый и управленческий учет и анализ): учебное пособие / В.А. Леонгардт. – Рн/Д: Феникс, 2019. – 112 с.

- 20 Литовченко, В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: Дашков и К, 2016. – 214 с.
- 21 Малышенко, В.А. Стратегический финансовый анализ как метод изучения комплексной финансовой устойчивости предприятия / В.А. Малышенко. – М.: Русайнс, 2019. – 480 с.
- 22 Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ (для бакалавров) / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М.: КноРус, 2018. – 128 с.
- 23 Некрылова, Н.В. Анализ финансового состояния коммерческой организации: учебно-методическое пособие / Н.В. Некрылова, А.В. Понукалин, Т.Е. Кузнецова, Л.А. Петрова. – Пенза: Изд-во ПГУ, 2017. – 100 с.
- 24 Пласкова, Н.С. Финансовый анализ деятельности организации: учебник / Н.С. Пласкова. – М.: Вузовский учебник, 2017. – 318 с.
- 25 Ревенков, П.В. Финансовый мониторинг / П.В. Ревенков – М.: КноРус, 2015. – 314 с.
- 26 Савицкая, Г.В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности / Г.В. Савицкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 328 с.
- 27 Саркисов, А.С. Финансирование капитальных вложений: жизненный цикл инвестиционного проекта. Взаимодействие с заинтересованными сторонами. Финансовый анализ проектов. Проектное финансирование. Оценка риска / А.С. Саркисов. – М.: Ленанд, 2019. – 288 с.
- 28 Стеценко, А.А. Анализ финансового состояния предприятия: сущность и методика проведения / А.А. Стеценко // Экономика знаний: теория и практика. – 2017. – № 2 – С. 87–101
- 29 Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ. учебник / Т.У. Турманидзе. – М.: Юнити, 2017. – 736 с.
- 30 Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – М.: ИНФРА – М, 2016. – 208 с.
- 31 Бочаров, В.В. Финансовый анализ / В.В. Бочаров. – Спб.: Литер, 2016. – 268 с.

ПРИЛОЖЕНИЕ А
Бухгалтерский баланс предприятия
 Бухгалтерский баланс предприятия представлен в таблице А.1.
 Таблица А.1 – Бухгалтерский баланс предприятия

в тыс. руб.

Разделы	Период		
	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019
АКТИВ			
I. Внеоборотные активы			
Нематериальные активы	1361	1091	821
Основные средства	586 595	576 163	628 338
Финансовые вложения	180 631	111 139	34 774
Отложенные налоговые активы	2875	2607	1705
Итого по разделу I	771 462	691 000	665 638
II. Оборотные активы			
Запасы	980 578	952 084	1 098 475
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	32 222	27 177	21 665
Дебиторская задолженность	539 547	491 323	336 637
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	15 611	700	1000
Денежные средства и денежные эквиваленты	265 636	342 489	305 433
Прочие оборотные активы	38 233	20 409	7438
Итого по разделу II	1 871 827	1 834 182	1 770 648
БАЛАНС	2 643 289	2 525 182	2 436 286
ПАССИВ			
III. Капитал и резервы			
Уставный капитал	10 145	10 145	10 145
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	415 720	234 337	239 943
Итого по разделу III	425 865	244 482	250 088
IV. Долгосрочные обязательства			
Долгосрочные заемные средства	700 000	760 800	800 000
Отложенные налоговые обязательства	19 154	22 549	27 763
Итого по разделу IV	719 154	783 349	827 763
V. Краткосрочные обязательства			
Краткосрочные заемные обязательства	165 398	97 577	0
Краткосрочная кредиторская задолженность	1 326 597	1 393 100	1 351 198
Оценочные обязательства	6275	6674	7237
Итого по разделу V	1 498 270	1 497 351	1 358 435
БАЛАНС	2 643 289	2 525 182	2 436 286

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Отчет о финансовых результатах предприятия

Отчет о финансовых результатах предприятия представлен в таблице Б.1.

Таблица Б.1 – Отчет о финансовых результатах предприятия

в тыс. руб.

Наименование показателя	на 31.12.2017	на 31.12.2018	на 31.12.2019
Доходы и расходы по обычным видам деятельности			
Выручка	12 194 148	11 508 744	11 873 512
Себестоимость продаж	9 320 289	8 603 723	8 801 691
Валовая прибыль (убыток)	2 873 859	2 905 021	3 071 821
Коммерческие расходы	2 702 225	2 770 198	2 799 387
Прибыль (убыток) от продаж	171 634	134 823	272 434
Прочие доходы и расходы			
Проценты к получению	12 816	6007	4020
Проценты к уплате	99 381	81 869	68 201
Прочие доходы	615 209	298 436	299 889
Прочие расходы	490 400	308 819	292 637
Прибыль (убыток) до налогообложения	209 878	48 578	215 505
Текущий налог на прибыль	47 156	15 525	41 607
Постоянные налоговые обязательства (активы)	-6131	-9472	-4500
Изменение отложенных налоговых обязательств	-1274	-3395	-5214
Изменение отложенных налоговых активов	324	-268	-901
Прочее	-2783	-273	-2177
Чистая прибыль (убыток)	158 989	29 117	165 606